

Bruxelles, le 9.7.2021
C(2021) 5026 final

ANNEX

ANNEXE

à la

COMMUNICATION DE LA COMMISSION

**Approbation du contenu d'un projet de règlement de la Commission concernant
l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union
européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées**

ANNEXE

RÈGLEMENT (UE) .../... DE LA COMMISSION

du XXX

concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées

PROJET

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

vu le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne,

vu le règlement n° 19/65/CEE du Conseil du 2 mars 1965 concernant l'application de l'article 85, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords et de pratiques concertées¹, et notamment son article 1^{er},

après publication d'un projet du présent règlement,

après consultation du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes,

considérant ce qui suit:

- (1) En vertu du règlement n° 19/65/CEE, la Commission est compétente pour appliquer, par voie de règlement, l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne* (ci-après le «traité») à certaines catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées correspondantes relevant de l'article 101, paragraphe 1, du traité.
- (2) Le règlement (UE) n° 330/2010 de la Commission du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées² définit une catégorie d'accords verticaux dont la Commission a considéré qu'ils remplissaient normalement les conditions prévues à l'article 101, paragraphe 3, du traité. Les résultats de l'application de ce règlement, qui expire le 31 mai 2022, sont globalement positifs, comme en témoigne l'évaluation dudit règlement. Compte tenu de l'expérience acquise depuis son adoption, y compris en ce qui concerne les nouvelles évolutions du marché, telles que la croissance du commerce électronique, et les types d'accords verticaux qui ont vu le jour ou qui se sont multipliés, il y a lieu d'adopter un nouveau règlement d'exemption par catégorie.
- (3) La catégorie d'accords dont la Commission a considéré qu'ils remplissaient normalement les conditions prévues à l'article 101, paragraphe 3, du traité comprend

¹ JO 36 du 6.3.1965, p. 533. Règlement modifié par le règlement (CE) n° 1215/1999 du Conseil du 10 juin 1999 (JO L 148 du 15.6.1999, p. 1).

* À compter du 1^{er} décembre 2009, l'article 81 du traité CE est devenu l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Les deux dispositions sont, en substance, identiques. Aux fins du présent règlement, les références faites à l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne s'entendent, s'il y a lieu, comme faites à l'article 81 du traité CE.

² JO L 102 du 23.4.2010, p. 1.

les accords verticaux d'achat ou de vente de biens ou de services lorsque ces accords sont conclus entre entreprises non concurrentes, entre certaines entreprises concurrentes ou par certaines associations de détaillants de biens. Elle inclut aussi des accords verticaux contenant des dispositions accessoires sur la cession ou l'utilisation de droits de propriété intellectuelle. Le terme «accords verticaux» doit inclure les pratiques concertées correspondantes.

- (4) Il n'est pas nécessaire, pour l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité par voie de règlement, de définir les accords verticaux susceptibles de relever de l'article 101, paragraphe 1, du traité. L'évaluation individuelle d'accords au regard de l'article 101, paragraphe 1, du traité exige la prise en compte de plusieurs facteurs, notamment la structure de marché du côté de l'offre et de la demande.
- (5) Il y a lieu de limiter le bénéfice de l'exemption par catégorie prévue par le présent règlement aux accords verticaux dont on peut présumer avec suffisamment de certitude qu'ils remplissent les conditions prévues à l'article 101, paragraphe 3, du traité.
- (6) Certains types d'accords verticaux peuvent améliorer l'efficacité économique à l'intérieur d'une chaîne de production ou de distribution grâce à une meilleure coordination entre les entreprises participantes. Ils peuvent, en particulier, entraîner une diminution des coûts de transaction et de distribution des parties et assurer à celles-ci un niveau optimal d'investissements et de ventes.
- (7) La probabilité que de tels gains d'efficacité l'emportent sur les éventuels effets anticoncurrentiels des restrictions contenues dans les accords verticaux dépend du pouvoir de marché des parties à l'accord et, dès lors, du degré de concurrence que celles-ci doivent affronter de la part d'autres fournisseurs de biens et de services que les clients considèrent comme interchangeables ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés.
- (8) On peut présumer, lorsque la part de marché détenue par chaque entreprise partie à l'accord sur le marché en cause ne dépasse pas 30 %, que les accords verticaux qui ne contiennent pas certaines restrictions graves de concurrence ont généralement pour effet d'améliorer la production ou la distribution et de réserver aux consommateurs une partie équitable des avantages qui en résultent.
- (9) Au-dessus du seuil de part de marché de 30 %, il n'est pas possible de présumer que les accords verticaux relevant de l'article 101, paragraphe 1, du traité entraînent généralement des avantages objectifs de nature et de taille à compenser les inconvénients que ces accords produisent sur la concurrence. En même temps, ces accords verticaux ne sont pas présumés relever de l'article 101, paragraphe 1, du traité ni ne pas remplir les conditions de l'article 101, paragraphe 3, du traité.
- (10) L'économie des plateformes en ligne joue un rôle de plus en plus important dans la distribution des biens et services. Les entreprises actives dans l'économie des plateformes en ligne sont à l'origine de nouvelles pratiques commerciales, dont certaines ne sont pas faciles à catégoriser à l'aide des concepts traditionnellement associés aux relations verticales entre fournisseurs et distributeurs dans l'environnement physique. Toutefois, lorsque ces entreprises sont des fournisseurs de services d'intermédiation en ligne, il convient de les classer en tant que fournisseurs au titre du présent règlement. Les fournisseurs de services d'intermédiation en ligne permettent aux entreprises d'offrir des biens ou des services à d'autres entreprises ou à des consommateurs en vue de faciliter les transactions directes entre ces entreprises

ou entre ces entreprises et ces consommateurs, que ces transactions soient finalement conclues ou non et indépendamment du lieu où elles l'ont été. Cette catégorisation s'applique également lorsque le fournisseur de services d'intermédiation en ligne fournit plusieurs services ou des services à plusieurs niveaux dans la chaîne de distribution.

- (11) La définition du fournisseur de services d'intermédiation en ligne figurant dans le présent règlement se fonde sur la définition utilisée dans le règlement (UE) 2019/1150 du Parlement européen et du Conseil du 20 juin 2019 promouvant l'équité et la transparence pour les entreprises utilisatrices de services d'intermédiation en ligne³. Toutefois, l'application de cette définition doit tenir compte du contexte du présent règlement. En particulier, compte tenu du champ d'application de l'article 101 du traité, seuls les accords conclus entre des fournisseurs de services d'intermédiation en ligne et d'autres entreprises relèvent du champ d'application du présent règlement. Ces accords sont considérés comme des accords verticaux au sens du présent règlement.
- (12) Les fournisseurs de services d'intermédiation en ligne ne devraient pas bénéficier de l'exemption par catégorie prévue par le présent règlement s'ils exercent une fonction hybride, c'est-à-dire s'ils vendent des biens ou des services en concurrence avec des entreprises auxquelles ils fournissent des services d'intermédiation en ligne. En effet, les activités de vente au détail des fournisseurs de services d'intermédiation en ligne exerçant une telle fonction hybride ont généralement une incidence sur la concurrence intermarques et peuvent de ce fait poser des problèmes horizontaux non négligeables.
- (13) Le présent règlement ne doit pas exempter des accords verticaux contenant des restrictions qui risquent de restreindre la concurrence et d'être préjudiciables aux consommateurs ou qui ne sont pas indispensables pour produire les gains d'efficacité. En particulier, les accords verticaux contenant certains types de restrictions graves de concurrence, comme l'imposition d'un prix de vente minimal ou d'un prix de vente fixe, certains types de protection territoriale, ou le fait d'empêcher l'utilisation effective de l'internet à des fins de vente en ligne ou l'utilisation effective de certains canaux publicitaires en ligne, doivent être exclus de manière générale du bénéfice de l'exemption par catégorie prévue par le présent règlement, quelle que soit la part de marché des entreprises concernées. Par conséquent, les restrictions des ventes en ligne bénéficient de l'exemption par catégorie établie par le présent règlement, à condition qu'elles n'aient pas pour objet, directement ou indirectement, d'empêcher les acheteurs ou leurs clients d'utiliser effectivement l'internet en vue de vendre leurs biens ou services en ligne, par exemple parce que le volume global des ventes en ligne sur le marché pourrait s'en trouver sensiblement réduit.
- (14) Afin de garantir que le présent règlement n'exempte pas des restrictions dont on ne peut présumer avec suffisamment de certitude qu'elles remplissent les conditions établies à l'article 101, paragraphe 3, du traité, notamment pour garantir l'accès au marché en cause ou prévenir toute collusion sur ce marché, l'exemption par catégorie doit être subordonnée à certaines conditions. À cette fin, l'exemption des obligations de non-concurrence doit être limitée à celles qui ne dépassent pas une certaine durée. Pour la même raison, toute obligation directe ou indirecte imposant aux membres d'un système de distribution sélective de ne pas vendre les marques de certains

³ JO L 186 du 11.7.2019, p. 57.

fournisseurs concurrents doit être exclue du bénéfice du présent règlement. Enfin, les obligations de parité obligeant les acheteurs de services d'intermédiation en ligne à ne pas offrir, vendre ou revendre des biens ou des services à des utilisateurs finals à des conditions plus favorables en utilisant des services d'intermédiation en ligne concurrents doivent également être exclues du bénéfice de l'application du présent règlement.

- (15) Le seuil de part de marché, l'exclusion de certains accords verticaux de l'exemption prévue par le présent règlement ainsi que les conditions auxquelles celui-ci subordonne l'exemption font normalement en sorte que les accords auxquels s'applique l'exemption par catégorie ne donnent pas la possibilité aux entreprises participantes d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des biens ou services en cause.
- (16) Conformément à l'article 29, paragraphe 1, du règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil du 16 décembre 2002 relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité⁴, la Commission peut retirer le bénéfice de l'application du présent règlement si elle constate que, dans un cas déterminé, un accord exempté en vertu du présent règlement produit néanmoins des effets incompatibles avec l'article 101, paragraphe 3, du traité. L'autorité de concurrence d'un État membre peut retirer le bénéfice de l'application du présent règlement pour l'ensemble ou pour une partie du territoire d'un État membre si les conditions énoncées à l'article 29, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 sont satisfaites.
- (17) Si la Commission ou l'autorité de concurrence d'un État membre retire le bénéfice de l'application du présent règlement, il lui incombe de prouver que l'accord vertical en question entre dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité et que cet accord ne remplit pas au moins l'une des quatre conditions énoncées à l'article 101, paragraphe 3, du traité.
- (18) Pour déterminer si le bénéfice de l'application du présent règlement doit être retiré en vertu de l'article 29 du règlement (CE) n° 1/2003, les effets anticoncurrentiels qui peuvent résulter de l'existence de réseaux parallèles d'accords verticaux ayant des effets similaires qui restreignent de manière significative l'accès à un marché en cause ou la concurrence à l'intérieur de celui-ci, sont particulièrement importants. Ces effets cumulatifs peuvent, par exemple, se produire dans le cas de l'exclusivité partagée, de la fourniture exclusive, de la distribution sélective et des obligations de parité ou de non-concurrence.
- (19) Pour renforcer le contrôle des réseaux parallèles d'accords verticaux qui ont des effets anticoncurrentiels similaires et qui couvrent plus de 50 % d'un marché donné, la Commission peut, par voie de règlement, déclarer le présent règlement inapplicable à des accords verticaux contenant des restrictions déterminées qui sont pratiquées sur le marché en cause, restaurant ainsi la pleine application de l'article 101 du traité à l'égard de ces accords,

A ADOPTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Définitions

- 1. Aux fins du présent règlement, on entend par:

⁴ JO L 1 du 4.1.2003, p. 1.

- (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, 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) «fournisseur», une entreprise qui fournit des services d'intermédiation en ligne qu'elle soit ou non partie à la transaction qu'elle facilite; «services d'intermédiation en ligne»: les services qui permettent aux entreprises d'offrir des biens ou services à d'autres entreprises ou à des utilisateurs finals, en vue de faciliter les transactions directes entre ces entreprises ou entre ces entreprises et ces utilisateurs finals, que ces transactions soient finalement conclues ou non et indépendamment du lieu où elles l'ont été, et qui constituent des services de la société de l'information au sens de l'article 1^{er}, paragraphe 1, point b), de la directive (UE) 2015/1535 du Parlement européen et du Conseil;
- (e) «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;
- (f) «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;
- (g) «système de distribution exclusive»: un système de distribution dans lequel le fournisseur alloue un territoire ou une clientèle exclusivement à lui-même, à un acheteur ou à un nombre restreint d'acheteurs, déterminé au prorata du territoire ou de la clientèle alloué de manière à garantir un certain volume d'activités qui préserve leurs efforts d'investissement, et empêche les autres acheteurs de vendre activement sur le territoire exclusif ou à la clientèle exclusive;

- (h) «droits de propriété intellectuelle»: les droits de propriété industrielle, les savoir-faire, les droits d'auteur et les droits voisins;
- (i) «savoir-faire»: un ensemble secret, substantiel et identifié d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du fournisseur et testées par celui-ci; «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;
- (j) «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;
- (k) «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»: toutes les formes de vente autres que les ventes passives, y compris le ciblage actif de clients par des visites, des lettres, des courriers électroniques, des appels ou d'autres moyens de communication directe ou par l'intermédiaire de la publicité et de la promotion ciblées, hors ligne ou en ligne, par exemple au moyen de supports papier ou numériques, y compris les médias en ligne, les outils de comparaison de prix ou la publicité sur les moteurs de recherche ciblant des clients sur des territoires spécifiques ou des groupes de clients; l'offre sur un site web d'options linguistiques différentes de celles couramment utilisées sur le territoire sur lequel le distributeur est établi constitue normalement une vente active; de même, l'offre d'un site web dont le nom de domaine correspond à un territoire autre que celui sur lequel le distributeur est établi constitue une vente active;
- (m) ventes «passives»: les ventes faisant suite à des demandes spontanées de clients individuels, y compris la livraison de biens ou de services à ces clients sans avoir lancé la vente au moyen d'une publicité ciblant activement le groupe de clients ou le territoire en question, et la participation à un marché public;
- (n) «restriction des ventes actives ou passives»: une restriction des ventes actives au sens de l'article 1^{er}, point l), ou des ventes passives au sens de l'article 1^{er}, point m). En ce qui concerne la vente de biens et de services en ligne, une restriction qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulée avec d'autres facteurs, a pour objet d'empêcher les acheteurs ou leurs clients d'utiliser de manière effective l'internet pour vendre leurs biens ou services en ligne ou d'utiliser de manière effective un ou plusieurs canaux publicitaires en ligne constitue une restriction des ventes actives ou passives, qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulée avec d'autres facteurs sur lesquels l'une ou l'autre des parties peut influencer, a pour objet de restreindre le territoire sur lequel, ou le groupe de clients auquel, les acheteurs peuvent vendre les biens ou les services contractuels ou, dans le cas de la distribution sélective, de restreindre les ventes actives ou passives aux utilisateurs finals par les membres du système de distribution sélective qui opèrent en tant que détaillants sur le marché.

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.

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 s'applique aux accords verticaux conclus entre une association d'entreprises et un membre individuel, ou entre une telle association et un fournisseur individuel uniquement 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'EUR. 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. En revanche, elle s'applique à tous les aspects d'un accord vertical non réciproque entre entreprises concurrentes si:
 - (a) le fournisseur est un producteur, un grossiste ou un importateur et un distributeur de biens, tandis que l'acheteur est un distributeur et non une entreprise concurrente qui fabrique, vend en gros ou importe et que sa part de marché cumulée sur le marché de vente au détail concerné ne dépasse pas [10] %; 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 niveau de l'activité commerciale où il achète les services contractuels et que sa part de marché cumulée sur le marché de vente au détail concerné ne dépasse pas [10] %.
5. Si la part de marché cumulée du fournisseur concurrent et de l'acheteur mentionnés à l'article 2, paragraphe 4, point a) ou b) dépasse [10] % sur le marché de vente au détail concerné, mais ne dépasse pas les seuils de part de marché établis à l'article 3, l'exemption prévue au paragraphe 1 s'applique, sauf en ce qui concerne tout échange d'informations entre les parties, qui doit être évalué selon les règles applicables aux accords horizontaux.
6. Les exceptions prévues à l'article 2, paragraphe 4, points a) et b), et à l'article 2, paragraphe 5, ne s'appliquent pas aux accords verticaux qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulés avec d'autres facteurs sur lesquels les parties peuvent influencer, ont pour objet de restreindre la concurrence entre le fournisseur concurrent et l'acheteur.
7. Les exceptions prévues à l'article 2, paragraphe 4, points a) et b), ne s'appliquent pas si un fournisseur de services d'intermédiation en ligne qui vend également des biens ou des services en concurrence avec des entreprises auxquelles il fournit des services d'intermédiation en ligne conclut un accord vertical non réciproque avec lesdites entreprises concurrentes.
8. 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 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'équivaillent pas à un prix de vente fixe ou minimal sous l'effet de pressions exercées par l'une des parties ou de mesures d'incitation prises par elle;
- (b) si le fournisseur exploite un réseau de distribution exclusive, de restreindre le territoire sur lequel, ou les clientèles auxquelles, un acheteur ou un nombre restreint d'acheteurs, auquel un territoire ou une clientèle a été exclusivement alloué, peut vendre activement ou passivement les biens ou services contractuels, sauf s'il s'agit de:
 - (i) la restriction des ventes actives du distributeur exclusif ou du distributeur exclusif et de ses clients qui ont conclu un accord de distribution avec le fournisseur ou avec une partie qui a obtenu des droits de distribution du fournisseur, sur un territoire ou à une clientèle que le fournisseur s'est réservés ou qu'il a alloués exclusivement à un acheteur ou à un nombre limité d'autres acheteurs,
 - (ii) la restriction des ventes actives ou passives du distributeur exclusif ou du distributeur exclusif et de ses clients à des distributeurs non agréés situés sur un autre territoire sur lequel le fournisseur exploite un système de distribution sélective pour les biens ou services contractuels,
 - (iii) la restriction du lieu d'établissement du distributeur exclusif,
 - (iv) la restriction des ventes actives ou passives aux utilisateurs finals par un distributeur exclusif agissant en tant que grossiste sur le marché,
 - (v) la restriction de la capacité du distributeur exclusif de vendre activement ou passivement des composants destinés à l'incorporation à un produit, à des clients qui pourraient les utiliser pour la fabrication de biens analogues à ceux qui sont produits par le fournisseur;
- (c) si le fournisseur exploite 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:
 - la restriction des ventes actives des membres du système de distribution sélective ou des membres de ce système et de

leurs clients qui ont conclu un accord de distribution avec le fournisseur ou avec une partie qui a obtenu des droits de distribution du fournisseur, sur un autre territoire ou à une clientèle que le fournisseur s'est réservés ou qu'il a alloués exclusivement à un acheteur ou à un nombre limité d'acheteurs,

- 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 du système de distribution sélective,
 - la restriction du lieu d'établissement des membres du système de distribution sélective,
 - 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,
 - la restriction de la capacité de vendre activement ou passivement des composants destinés à l'incorporation à un produit à des clients qui pourraient les utiliser pour la fabrication de biens analogues à ceux qui sont produits par le fournisseur;
- (ii) 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, sauf dans la situation prévue au premier tiret de l'article 4, point c) i);
- (d) si le fournisseur n'exploite 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) la restriction des ventes actives de l'acheteur ou de l'acheteur et de ses clients qui ont conclu un accord de distribution avec le fournisseur ou avec une partie qui a obtenu des droits de distribution du fournisseur, sur un territoire ou à une clientèle que le fournisseur s'est réservés ou qu'il a alloués exclusivement à un acheteur ou à un nombre limité d'acheteurs,
 - (ii) la restriction des ventes actives ou passives de l'acheteur ou de ses clients à des distributeurs non agréés situés sur un territoire sur lequel le fournisseur exploite un système de distribution sélective pour les biens ou services contractuels,
 - (iii) la restriction du lieu d'établissement de l'acheteur,
 - (iv) la restriction des ventes actives ou passives aux utilisateurs finals par un acheteur agissant en tant que grossiste sur le marché,
 - (v) la restriction de la capacité de l'acheteur de vendre activement ou passivement des composants destinés à l'incorporation à un produit à des

clients qui pourraient les utiliser pour la fabrication de biens analogues à ceux qui sont produits par le fournisseur;

- (e) la restriction, dans le cadre d'un accord entre un fournisseur de composants et un acheteur qui incorpore ces composants, de la capacité du fournisseur de vendre ces composants en tant que pièces détachées à des utilisateurs finals ou à des réparateurs, des grossistes ou 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 imposant aux membres d'un système de distribution sélective de ne pas vendre les marques de certains fournisseurs concurrents;
 - (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 en utilisant des 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 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.

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 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, 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) la part de marché détenue par les entreprises visées à l'article 1^{er}, 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 1^{er}, paragraphe 2, second alinéa, point a).

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 9

Période transitoire

L'interdiction énoncée à l'article 101, paragraphe 1, du traité ne s'applique pas, pendant la période allant du 1^{er} juin 2022 au 31 mai 2023, aux accords qui, au 31 mai 2022, 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 (UE) n° 330/2010.

Article 10

Période de validité

Le présent règlement entre en vigueur le 1^{er} juin 2022.

Il expire le 31 mai 2034.

Le présent règlement est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout État membre.

Fait à Bruxelles, le [...]

Par la Commission

La présidente

[...]