



Bruxelles, le 10.5.2022
C(2022) 3015 final

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

du 10.5.2022

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

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

{SEC(2022) 198 final} - {SWD(2022) 139 final} - {SWD(2022) 140 final}

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

du 10.5.2022

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

(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 règlement²,

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 à certaines catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées correspondantes entrant dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité.
- (2) Le règlement (UE) n° 330/2010 de la Commission³ 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 du règlement (UE) n° 330/2010, qui expire le 31 mai 2022, sont globalement positifs, comme en témoigne l'évaluation dudit règlement. Compte tenu de cette expérience ainsi que des nouvelles évolutions du marché, telles que la croissance du commerce électronique, et de l'apparition ou de la multiplication de nouveaux types d'accords verticaux, 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 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

¹ JO C 36 du 6.3.1965

² JO C 359 du 7.9.2021, p. 1.

³ 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 concertées (JO L 102 du 23.4.2010, p. 1).

l'utilisation de droits de propriété intellectuelle. Le terme «accords verticaux» doit s'entendre comme incluant 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 notamment diminuer les coûts de transaction et de distribution des parties et assurer un niveau optimal de leurs ventes et de leurs investissements.
- (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, en particulier, 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 entrant dans le champ d'application 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 en utilisant des concepts associés aux accords verticaux dans l'économie traditionnelle. En particulier, les services d'intermédiation en ligne permettent aux entreprises d'offrir des biens ou des services à d'autres entreprises ou à des consommateurs finals en vue de faciliter l'engagement de transactions directes entre les entreprises ou entre les entreprises et les consommateurs finals. Les accords relatifs à la prestation de services d'intermédiation en ligne sont des accords verticaux et devraient donc pouvoir bénéficier de l'exemption par catégorie établie par le présent règlement, sous réserve des conditions énoncées dans le présent règlement.

- (11) Il convient d'adapter la définition des services d'intermédiation en ligne utilisée dans le règlement (UE) 2019/1150 du Parlement européen et du Conseil⁴ aux fins du présent règlement. En particulier, pour refléter le champ d'application de l'article 101 du traité, la définition utilisée dans le présent règlement doit faire référence aux entreprises. Elle doit également inclure les services d'intermédiation en ligne qui facilitent l'engagement de transactions directes entre les entreprises, ainsi que ceux qui facilitent l'engagement de transactions directes entre les entreprises et les consommateurs finals.
- (12) La double distribution renvoie au scénario dans lequel un fournisseur vend des biens ou des services non seulement en amont, mais aussi en aval, concurrençant ainsi ses distributeurs indépendants. Dans ce scénario, en l'absence de restrictions caractérisées, et pour autant que l'acheteur ne soit pas en concurrence avec le fournisseur en amont, l'incidence négative potentielle de l'accord vertical sur la relation concurrentielle entre le fournisseur et l'acheteur en aval est moins importante que l'incidence positive potentielle de l'accord vertical sur la concurrence de manière générale en amont ou en aval. Il convient donc que les accords verticaux conclus dans de tels scénarios de double distribution soient exemptés au titre du présent règlement.
- (13) L'échange d'informations entre un fournisseur et un acheteur peut contribuer aux effets favorables à la concurrence des accords verticaux, en particulier l'optimisation des processus de production et de distribution. Toutefois, dans le cadre de la double distribution, l'échange de certains types d'informations peut soulever des problèmes de concurrence horizontaux. Par conséquent, le présent règlement ne doit exempter l'échange d'informations entre un fournisseur et un acheteur dans un scénario de double distribution que lorsque l'échange d'informations est à la fois directement lié à la mise en œuvre de l'accord vertical et nécessaire pour améliorer la production ou la distribution des biens ou services contractuels.
- (14) La raison qui justifie l'exemption des accords verticaux dans les scénarios de double distribution ne s'applique pas aux accords verticaux relatifs à la prestation de services d'intermédiation en ligne lorsque le prestataire des services d'intermédiation en ligne est également une entreprise concurrente sur le marché en cause pour la vente des biens ou services objet de l'intermédiation. Les prestataires de services d'intermédiation en ligne qui remplissent une telle fonction hybride peuvent être en mesure d'influencer l'issue du processus concurrentiel sur le marché en cause de la vente des biens ou services objet de l'intermédiation et avoir un intérêt à le faire. Le présent règlement ne doit donc pas exempter ces accords verticaux.
- (15) 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, le bénéfice de l'exemption par catégorie prévue par le présent règlement ne doit pas s'appliquer aux accords verticaux contenant certains types de restrictions graves de concurrence, tels que des prix de vente minimaux et imposés et certains types de protection territoriale, dont le fait d'empêcher l'utilisation effective de l'internet pour vendre ou certaines restrictions de la publicité en ligne. En conséquence, les restrictions des ventes en ligne et de la publicité en

⁴ 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 ligne (JO L 186 du 11.7.2019, p. 57).

ligne devraient pouvoir bénéficier de l'exemption par catégorie prévue par le présent règlement, à condition qu'elles n'aient pas pour objet, directement ou indirectement, isolément ou cumulées avec d'autres facteurs sur lesquels les parties peuvent influencer, d'empêcher l'utilisation effective de l'internet par l'acheteur ou ses clients pour vendre les biens ou services contractuels sur des territoires ou à des clients spécifiques, ou d'empêcher entièrement l'utilisation d'un canal de publicité en ligne, tel que des services de comparaison des prix ou la publicité sur les moteurs de recherche. Par exemple, les restrictions des ventes en ligne ne doivent pas bénéficier de l'exemption par catégorie prévue par le présent règlement lorsque leur objectif est de réduire de façon significative le volume agrégé des ventes en ligne des biens ou services contractuels sur le marché en cause ou la possibilité pour les consommateurs d'acheter les biens ou services contractuels en ligne. La qualification d'une restriction comme caractérisée au sens de l'article 4, point e), peut tenir compte du contenu et du contexte de la restriction, mais ne doit pas dépendre de circonstances propres au marché ou des caractéristiques individuelles des parties.

- (16) Le présent règlement ne doit pas exempter les restrictions dont on ne peut présumer avec suffisamment de certitude qu'elles remplissent les conditions prévues à l'article 101, paragraphe 3, du traité. En particulier, pour garantir l'accès au marché en cause et 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 durée de cinq ans. De la même manière, les obligations imposant aux membres d'un système de distribution sélective de ne pas vendre les marques de certains fournisseurs concurrents doivent être exclues du bénéfice du présent règlement. Le bénéfice du présent règlement ne doit pas s'appliquer aux obligations de parité au niveau du commerce de détail qui interdisent aux acheteurs 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.
- (17) 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 généralement 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.
- (18) Conformément à l'article 29, paragraphe 1, du règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil⁵, la Commission peut retirer le bénéfice de l'application du présent règlement si elle constate que, dans un cas déterminé, un accord auquel s'applique l'exemption par catégorie prévue par le 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 lorsque les conditions énoncées à l'article 29, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 sont remplies.
- (19) 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

⁵ 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 traité (JO L 1 du 4.1.2003, p. 1).

que l'accord ne remplit pas au moins l'une des quatre conditions énoncées à l'article 101, paragraphe 3, du traité.

- (20) 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 façon significative l'accès à un marché en cause ou la concurrence à l'intérieur de celui-ci, sont particulièrement importants. Ces effets cumulatifs peuvent, en particulier, se produire dans le cas de la distribution exclusive, de la fourniture exclusive, de la distribution sélective et des obligations de parité ou de non-concurrence.
- (21) 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:
- (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 nécessaires pour pénétrer sur le marché en cause;
 - (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 1^{er}, paragraphe 1, point b), de la directive (UE) 2015/1535 du Parlement européen et du Conseil⁶ qui permettent aux entreprises d'offrir des biens ou des services:

⁶ Directive (UE) 2015/1535 du Parlement européen et du Conseil du 9 septembre 2015 prévoyant une procédure d'information dans le domaine des réglementations techniques et des règles relatives aux services de la société de l'information ([JO L 241 du 17.9.2015, p. 1](#)).

- i) à d'autres entreprises, en vue de faciliter l'engagement de transactions directes entre ces entreprises, ou
 - 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;
- (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'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;
 - (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'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;
 - (i) «droits de propriété intellectuelle»: les droits de propriété industrielle, les savoir-faire, les droits d'auteur et les droits voisins;
 - (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; «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;
 - (k) «acheteur»: entre autres, une entreprise qui, en vertu d'un accord 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;
 - (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 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.

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, cette exemption s'applique lorsque des entreprises concurrentes concluent un accord vertical non réciproque et que l'une des conditions suivantes est remplie:
 - (a) le fournisseur est 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 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.
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 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 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) 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) 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;
 - 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;
 - 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 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) 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;
- 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, sans préjudice du point c), i), 1) et 3), du présent article;
- (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) 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;
 - ii) 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;
 - 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 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) d'autres restrictions des ventes en ligne; ou
 - ii) 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;
- (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 imposant aux membres d'un système de distribution sélective de ne pas vendre les marques de fournisseurs concurrents déterminés;
 - (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) n° 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 7

Non-application du présent règlement

Conformément à l'article 1^{er} *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 8

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), est imputée à parts égales à chaque entreprise disposant des droits ou des pouvoirs énumérés au point a) dudit alinéa;

Article 9

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 10

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 11

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 10.5.2022

Par la Commission
La présidente
Ursula VON DER LEYEN