

Garanties et travaux durant la période de garantie

Les constructeurs automobiles sont susceptibles de violer le droit de la concurrence lorsqu'ils conditionnent les garanties à la réparation ou l'entretien du véhicule au sein de leur réseau ou l'utilisation de pièces de leur propre marque.

Selon la nouvelle réglementation en vigueur depuis le 1^{er} juin 2010, les consommateurs doivent pouvoir faire appel, pour des entretiens réguliers ou des réparations, à n'importe quelle entreprise de réparation tant pendant la période de garantie légale que dans le cadre d'une extension de garantie. Les propriétaires de véhicules doivent pouvoir faire entretenir ou réparer leur véhicule auprès du réparateur de leur choix sans craindre de perdre leurs avantages en cas de défaut de fabrication dont le constructeur est responsable. Si ce n'est pas le cas, le constructeur automobile fera l'objet d'une enquête minutieuse par les autorités de concurrence.

Il va de soi que chaque acteur du marché est tenu à une responsabilité légale des produits et services. Toute personne qui endommage un véhicule par négligence ou par l'utilisation de pièces défectueuses en porte donc la responsabilité.

Actions de rappel, entretiens gratuits et réparations sous garantie

Les défaillances résultant du processus de production automobile doivent être réparées par le constructeur automobile. Ces activités (actions de rappel, entretiens gratuits ou réparations sous garantie, etc.) sont payées par le constructeur automobile et doivent être exécutées sur ses indications.

Dans ces cas précis, les activités de l'entreprise de réparation ne sont pas payées par le propriétaire du véhicule, mais par le constructeur automobile. Le principe « Qui paie décide » s'applique ici. Le constructeur décide également des pièces à utiliser.

Polices d'assurance et contrats de garantie

Dans certaines situations, le droit du consommateur de s'adresser au réparateur de son choix se voit restreint. Ces restrictions peuvent découler de contrats de leasing ou de financement. Des exceptions peuvent également s'appliquer aux contrats de services complémentaires signés indépendamment du contrat d'achat du véhicule (par ex. assurances spécifiques, couverture pour les dépannages).



La Campagne pour le droit à la réparation (R2RC) rassemble de nombreux représentants des différents acteurs de l'après-vente automobile ainsi que des associations d'automobilistes qui souhaitent promouvoir un cadre réglementaire concurrentiel pour le marché de l'après-vente automobile.

Au travers des fédérations et associations professionnelles du secteur, elle est soutenue par les réparateurs agréés et indépendants, les distributeurs indépendants de pièces de rechange, les équipementiers, les fabricants d'outils de diagnostic et équipement de garage, groupements d'achat, entreprises d'assistance routière, les associations d'automobilistes et est ouverte à tous ceux qui se soucient du futur de l'après-vente automobile multi-marques et du bien-fondé de sa revendication pour le libre choix du consommateur dans un marché de l'Après-vente concurrentiel.

Initiée par la FIGIEFA, les membres de la Campagne pour le droit à la réparation sont: **AIRC, CECRA, EGEA, FIA, FIGIEFA** et **FIRM**.



Right to Repair Campaign (R2RC)

Bd de la Woluwe 42 bte 5

BE – 1200 Bruxelles

Tel.: +32 2 761 95 10

Fax: +32 2 762 12 55

secretariat@r2rc.eu

www.r2rc.eu

La FIGIEFA a pris des mesures pour garantir l'exactitude des déclarations figurant dans ce dépliant. Il convient de noter que les explications qui y sont données sont de nature générale. Chaque cas individuel pouvant présenter des caractéristiques différentes, ces explications ne visent pas à remplacer un avis juridique spécifique. Veuillez vous reporter à la version originale en anglais.

design by milk graphique design.net FIGIEFA © Sept. 2011



Le nouveau « REC Après-Vente »

Des opportunités pour le commerce de pièces de rechange

Du « REC Secteur automobile » au « REC Après-vente »

En vigueur depuis le 1^{er} juin 2010, la nouvelle législation en matière de concurrence remplace l'ancien Règlement d'Exemption par Catégorie (REC) n° 1400/2002. La nouvelle réglementation comprend un Règlement d'Exemption par Catégorie « pour l'après-vente »¹ et un Règlement d'Exemption par Catégorie « général »². Alors que le précédent règlement n° 1400/2002 comprenait également des dispositions pour la vente de véhicules neufs, le nouveau « REC Après-Vente » concerne exclusivement les marchés de l'entretien, de la réparation et des pièces de rechange.

Ces nouveaux REC s'accompagnent de Lignes Directrices spécifiques au secteur. L'objectif de l'ensemble de ces mesures est de garantir une concurrence effective sur le marché après-vente automobile au bénéfice du consommateur. À cette fin, elles protègent également les besoins essentiels des opérateurs du marché de l'après-vente pour la distribution de pièces et de la réparation.

Ces besoins essentiels sont les suivants :

1. Accès pour les opérateurs indépendants aux informations sur la réparation et l'entretien, l'outillage et la formation fournis par le constructeur automobile.
2. Accès pour les réparateurs multimarques à toutes les pièces de rechange des constructeurs automobiles.
3. La possibilité pour les membres des réseaux des constructeurs d'avoir recours à des pièces détachées de qualité et outils provenant de distributeurs indépendants.
4. La possibilité pour les équipementiers de livrer directement leurs produits dans le marché de l'après-vente et d'apposer également leur propre marque commerciale (double marquage) sur les pièces détachées qu'ils fournissent aux constructeurs automobiles.
5. Une définition des termes « pièces d'origine » fondée sur la qualité des pièces détachées et non sur leur provenance.
6. Une définition des termes « pièces de rechange de qualité équivalente ».

Bon nombre de dispositions de l'ancien « REC Secteur automobile » ont été transférées dans le nouveau « REC Après-Vente », tandis que d'autres règles ont été précisées. Voici un aperçu des dispositions pertinentes pour le commerce de pièces détachées automobiles.

Achat de pièces de rechange

Un des objectifs du nouveau cadre légal est d'élargir la concurrence sur les marchés des pièces détachées et ce en permettant aux équipementiers de livrer directement leurs produits au marché de l'après-vente.

En termes concrets, cela signifie que les constructeurs automobiles (OEM) ne peuvent empêcher les équipementiers (OES) de livrer des produits au marché de l'après-vente que si les OES dépendent d'une contribution essentielle des OEM, à savoir lorsque les OES constituent une simple extension de l'atelier du constructeur. Cependant, ce n'est presque jamais le cas dans le secteur automobile du fait que la plupart des OES possèdent un propre savoir-faire suffisant. Lorsqu'ils ne sont pas tributaires d'un apport essentiel des constructeurs automobiles, les OES représentent alors bien plus qu'une extension de l'atelier du constructeur et sont autorisés à approvisionner directement le marché de l'après-vente. Une exception est prévue lorsque le constructeur automobile a fourni des outils ou a payé d'avance tous les outils. Bien que chaque cas doive être évalué à la lumière de la nouvelle législation sur la concurrence, les OES devraient saisir ces nouvelles possibilités d'accès au marché de l'après-vente.

Par ailleurs, le « REC Après-Vente » confirme le droit (non pas l'obligation) des réparateurs agréés de fournir en pièces de rechange les entreprises de réparation indépendantes. Le législateur s'efforce ainsi de garantir l'accès, au niveau réparation, aux pièces détachées dites « captives » détenues uniquement par les constructeurs automobiles.

En ce qui concerne l'accès aux pièces des OEM pour les distributeurs de pièces détachées, les constructeurs automobiles doivent proposer des accords de distribution de pièces détachées aux grossistes indépendants, sous certaines conditions : qui se conforme aux exigences de qualité de l'OEM ne peut se voir refuser un contrat de service. Le principe d'égalité de traitement s'applique ici.

En outre, en ce qui concerne la réparation, lorsqu'un réparateur répond aux normes de différents réseaux, il peut être désigné comme réparateur agréé par plusieurs OEM ou devenir membre de réseaux de constructeurs automobiles, mais aussi de réseaux du marché indépendant des pièces détachées.

Vente de pièces de rechange et informations techniques

Le marché après-vente indépendant conserve la possibilité de vendre des pièces de rechange à des réparateurs agréés du constructeur automobile. Les pièces détachées vendues aux réparateurs agréés doivent être au moins de qualité équivalente aux pièces détachées commercialisées par le constructeur automobile. Le constructeur automobile peut obliger ses sous-traitants à utiliser exclusivement des pièces « qui ne ternissent pas sa réputation » (« **pièces de rechange de qualité équivalente** ») ou qui ont été fabriquées suivant les spécifications et les normes de production fournies par l'OEM pour le montage du véhicule concerné (« **pièces de rechange d'origine** »). Bien que le constructeur automobile puisse insister sur l'utilisation de pièces détachées de qualité, il ne peut imposer l'obligation au réparateur agréé d'en acheter des quantités minimales considérables.

Ce n'est que lorsque le constructeur automobile paie pour des travaux exécutés par le réparateur agréé qu'il peut insister sur l'utilisation des pièces qu'il fournit. Ainsi le réparateur agréé peut-il être tenu d'utiliser des pièces du constructeur dans le cadre d'actions de rappel.

Si les distributeurs de pièces indépendants utilisent les termes « pièce de rechange d'origine » dans leurs campagnes de marketing, ils doivent se conformer à la législation relative à la publicité. Pour ne pas induire leurs clients en erreur, ils ne peuvent donner l'impression qu'une pièce de l'après-vente indépendante est le produit d'un constructeur automobile.

Informations techniques

Les constructeurs automobiles doivent donner aux distributeurs de pièces détachées l'accès aux informations techniques, outillage et formation nécessaires pour les réparations ou l'entretien des véhicules. Ceci comprend également les informations dont les distributeurs de pièces de rechange ont besoin pour identifier sans équivoque les composants adéquats pour un véhicule spécifique.

Contrats de distributions entre opérateurs indépendants

Comme dans tous les contrats de distribution, les limites du droit de la concurrence doivent également être prises en compte dans les contrats conclus entre un grossiste indépendant de pièces détachées et les entreprises de réparation qui y sont liées. C'est le cas, par exemple, en ce qui concerne les prix indicatifs non contraignants. Étant donné que la part de marché des grossistes indépendants de pièces détachées ne dépasse pas en général le seuil de 30 pour cent, des accords de distribution impliquant un volume d'achat minimal de pièces de rechange sont légaux, à condition que la durée de ces contrats n'excède pas cinq ans. Pour les contrats de plus de cinq ans, le volume d'achat minimal convenu peut atteindre jusqu'à 80 pour cents.



1. Règlement (UE) n° 461/2010 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 dans le secteur automobile

2. Règlement (UE) n° 330/2010 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.