



**INFORMATION · INFORMATORISCHE AUFZEICHNUNG · INFORMATION MEMO · NOTE D'INFORMATION
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ · NOTA D'INFORMAZIONE · TER DOCUMENTATIE**

Brussels, June 1983

NEW RULES FOR EXEMPTION OF EXCLUSIVE DEALING AGREEMENTS

The Commission has renewed and improved the Community antitrust rules as regards block exemption for exclusive dealing agreements (under Article 85 of the EEC Treaty). Commission Regulation N° 67/67/EEC, which has been in force for 15 years, will be replaced by two new regulations, one concerning exclusive distribution and the other exclusive purchasing.

The effect will be a further opening up of the Community-wide market to manufacturers, dealers, and particularly consumers. The new regulation on exclusive distribution agreements will allow more scope for such agreements; the regulation on exclusive purchasing agreements is intended to widen the choice of products sold, notably in the case of beers and other drinks and petroleum products.

The two new regulations will enter into force on 1 July 1983, but flexible arrangements will facilitate the adaptation of existing contracts to the new rules.

The first regulation largely takes over the existing rules on exclusive distribution agreements, which have proved to be a very effective tool for promoting the interpenetration of markets.

Some restrictions have been eased in order to allow manufacturers to choose the optimum size of the area they allot to their exclusive distributor, which may now be anything from a particular region to the whole of the Community.

The new rules are more strict, however, in respect of agreements between competing manufacturers, which by their nature involve the danger of horizontal agreements to share markets, but exceptions are provided for in the case of small businesses.

The regulation also reflects the increased concern on the part of the Commission to give consumers and intermediaries or agents a real guarantee that they can obtain goods sold in the Community wherever they are offered on the best terms, or in other words to guarantee the possibility of parallel imports, which is an indispensable condition of any absolute territorial concession.

The second regulation governs agreements on exclusive purchasing for resale.

It introduces into Community law a body of rules tailored to the particular function of a dealer who, although he is under an obligation to take his supplies exclusively from a stated manufacturer, is not allotted a sales area.

The problem these agreements raise is essentially one of access to the market. Where a manufacturer succeeds in tying the most numerous or the largest outlets in an area to himself, his competitors' chances of selling their goods in that area are substantially reduced. The longer the exclusive purchasing tie is to last, and the wider the range of goods to which it applies, the more difficult it becomes for an outside firm to overcome the barriers to entry to that market.

The new regulation therefore restricts the maximum duration of an exclusive purchasing obligation to five years, and does not allow the obligation to be extended to products between which there is normally no link.

Two kinds of exclusive purchasing agreements, brewery agreements and filling station agreements, raise particular problems.

Because the exclusive purchasing obligation is generally entered into for a very long period in return for substantial investment by the supplier, and because these agreements form part of large country-wide networks established by almost all producers, the degree of insulation of the different national markets is very high in both cases : more than 60% of drink outlets and 80% of filling stations are tied by such agreements.

In both of these cases the Commission felt it was indispensable to make rules which, while maintaining these agreements as traditional and useful tools of distribution, will gradually secure a real opening up of the national markets.

The provisions concerning brewery agreements give a supplier the choice between a five-year tie covering both beer and other drinks, or a ten-year tie confined to beer only.

While the publican runs premises belonging to the supplier, which is the predominant arrangement in the United Kingdom and is very frequent in some other Member States, limiting the duration of the relationship would not be a suitable method of opening up the market. The regulation makes exemption subject to the condition that the publican must be able to address himself to other firms in order to obtain certain goods which his partner does not offer, or supplies only at less advantageous prices.

To allow the publican to offer a range of drinks meeting consumer's tastes the Commission requires that the publican must in every case be able to buy from a supplier of his choice those beers and other drinks which his partner does not offer.

Filling station agreements provide for an exclusive purchasing obligation covering motor fuel for motor vehicles and other fuels. This obligation may be extended to lubricants and similar products used by the filling station itself on the premises, on condition that the supplier has provided the filling station with the appropriate technical facilities.

The maximum duration of these agreements is ten years, except where the premises are rented, in which case the duration is to follow domestic law.

Member States with stricter or more detailed rules on the maximum duration of such agreements may continue to apply them.

Provisions on implementation are very flexible to allow existing agreements to be adapted to the new rules.

The solutions now adopted, following a process of particularly thorough consultation and discussion both with the business interests concerned and with the national authorities, are an important step towards the creation of a genuine single market where effective competition serves the legitimate interests of producers, dealers and consumers.



**INFORMATION · INFORMATORISCHE AUFZEICHNUNG · INFORMATION MEMO · NOTE D'INFORMATION
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ · NOTA D'INFORMAZIONE · TER DOCUMENTATIE**

Bruxelles, juin 1983

**NOUVELLE REGLEMENTATION D'EXEMPTION DES ACCORDS DE DISTRIBUTION ET D'ACHAT
EXCLUSIFS**

La Commission vient de renouveler et d'améliorer la réglementation communautaire en matière de concurrence concernant l'exemption par catégorie des accords de distribution (art. 85 CEE). En effet le règlement 67/67 CEE qui est en vigueur depuis 15 ans, sera remplacé par deux nouveaux règlements: l'un régissant les accords de distribution exclusive, l'autre ceux d'achat exclusif.

Ces règlements auront pour effet d'ouvrir davantage le marché communautaire aux producteurs, aux distributeurs et notamment aux consommateurs. Le nouveau règlement des accords de distribution exclusive est de nature à en étendre le champ d'application; le règlement des accords d'achat exclusif a pour objectif d'élargir le choix de produits, notamment en ce qui concerne la bière et autres boissons ainsi que les produits pétroliers.

Les deux nouveaux règlements entreront en vigueur au 1er juillet 1983, mais des dispositions souples ont été prévues afin de faciliter l'adaptation des contrats existants à la nouvelle réglementation.

Le premier règlement reconduit très largement la réglementation relative aux accords de distribution exclusive, qui se sont révélés un instrument très efficace d'interpénétration des marchés.

Elle contient certains assouplissements pour permettre aux producteurs de choisir les dimensions optimales du territoire concédé à leur distributeur exclusif, territoire qui peut désormais s'étendre d'une région à la totalité du marché commun.

La réglementation est par contre plus stricte en ce qui concerne les accords conclus entre fabricants concurrents, qui comportent par leur nature même un risque de répartition horizontale des marchés, tout en prévoyant des dérogations en faveur des petites et moyennes entreprises.

Elle comporte également des dispositions qui témoignent de la vigilance accrue de la Commission afin de donner aux intermédiaires et consommateurs l'assurance réelle de se procurer les produits distribués dans la Communauté là où ils sont offerts aux meilleures conditions, en d'autres termes pour garantir la possibilité d'importations parallèles, contrepartie indispensable de toute concession territoriale absolue.

Le second règlement règle le sort des accords d'achat exclusif conclus dans le but de la revente.

Il introduit dans le droit communautaire un ensemble de règles adaptées à la fonction particulière du revendeur qui, tout en étant lié à un producteur déterminé par une obligation d'approvisionnement exclusif, ne se voit pas confier un territoire de vente.

Ces accords posent essentiellement un problème d'accès au marché. En effet, lorsqu'un producteur réussit à s'attacher dans un territoire donné les principaux débouchés, qu'il s'agisse des revendeurs les plus nombreux ou les plus importants, les chances de ses concurrents d'écouler leurs produits dans ce territoire sont sensiblement amoindries. Plus longue est la durée des liens d'achat exclusif et plus étendue la gamme des produits visés, plus il est difficile pour une entreprise tierce de surmonter les barrières à l'entrée du marché concerné.

C'est pourquoi le nouveau règlement limite à cinq ans la durée maximum de l'obligation d'achat exclusif et ne permet pas d'étendre cet engagement à des produits qui n'ont normalement pas de lien entre eux.

Deux catégories d'accords d'achat exclusif, en l'espèce les contrats de brasserie et les contrats de stations-service, posent des problèmes particuliers.

Dans les deux cas, en raison du fait que d'une part l'engagement d'approvisionnement exclusif est généralement conclu pour une très longue durée en contrepartie d'investissements importants du fournisseur, et que d'autre part, ces accords s'insèrent dans de vastes réseaux organisés au niveau national par la quasi totalité des producteurs, on constate un degré de fermeture des différents marchés nationaux très élevé : respectivement plus de 60 % des débits de boissons et de 80 % des stations-service sont liés par de tels engagements.

Pour chacune de ces deux catégories d'accords, la Commission a estimé indispensable de prévoir des dispositions qui, tout en conservant aux contrats en cause leur caractère d'instrument traditionnel et utile de la distribution, aboutissent progressivement à une ouverture réelle des marchés nationaux.

Les dispositions concernant les contrats de brasserie donnent au fournisseur le choix entre une exclusivité de cinq ans portant à la fois sur la bière et sur d'autres boissons et une exclusivité de dix ans limitée à la bière.

Dans les cas où le débitant exploite un local appartenant au fournisseur, situation qui prédomine au Royaume-Uni et est également très fréquente dans certains autres Etats membres, la limitation dans le temps ne constitue pas un moyen approprié d'ouverture des marchés. Le règlement soumet l'exemption à la condition que le débitant puisse s'adresser à des entreprises tierces pour obtenir certains produits que son partenaire ne lui offre pas ou ne lui fournit qu'à des prix moins avantageux.

Pour permettre au débitant d'offrir une gamme de boissons qui rencontre les désirs des consommateurs, la Commission prévoit dans tous les cas que le débitant doit pouvoir acheter auprès du fournisseur de son choix les types de bières et d'autres boissons que son partenaire n'offre pas.

Quant aux contrats de stations-service, il peuvent prévoir une exclusivité d'achat qui peut porter sur les carburants hydrocarbures et les combustibles. Cette exclusivité peut être étendue aux lubrifiants et produits connexes utilisés par l'exploitant dans la station-service pour autant que le fournisseur ait mis à la disposition de l'exploitant un équipement technique approprié.

La durée maximum de ces accords est de dix ans, sauf dans les cas de contrats de location dont la durée suit le droit national.

Les Etats membres qui connaissent des règles plus strictes ou plus détaillées quant à la durée maximum de ces accords peuvent continuer à les appliquer.

Des dispositions très souples sont prévues pour permettre l'adaptation des contrats existants à la nouvelle réglementation.

Les solutions ainsi adoptées après un processus de consultations et de discussions particulièrement intenses, tant avec les milieux socio-économique intéressés qu'avec les autorités nationales, constituent une étape importante vers la création d'un véritable marché unique où une concurrence effective sert les intérêts légitimes des producteurs, des distributeurs et des consommateurs.