



La Fin des Silos de Données Automobiles

L'impact de l'EU Data Act sur la légalité des "Partner Programs" des DMS européens.

Un audit juridique et stratégique pour les concessionnaires et fournisseurs SaaS.

Une nouvelle ère de souveraineté numérique

L'EU Data Act est un règlement européen historique conçu pour maximiser la valeur de l'économie numérique. Il redéfinit radicalement la propriété, l'accès et le partage des données industrielles et commerciales.

La prémisse est simple : l'entité qui génère la donnée en détient le contrôle absolu, éliminant ainsi les monopoles de données imposés par les fournisseurs technologiques.



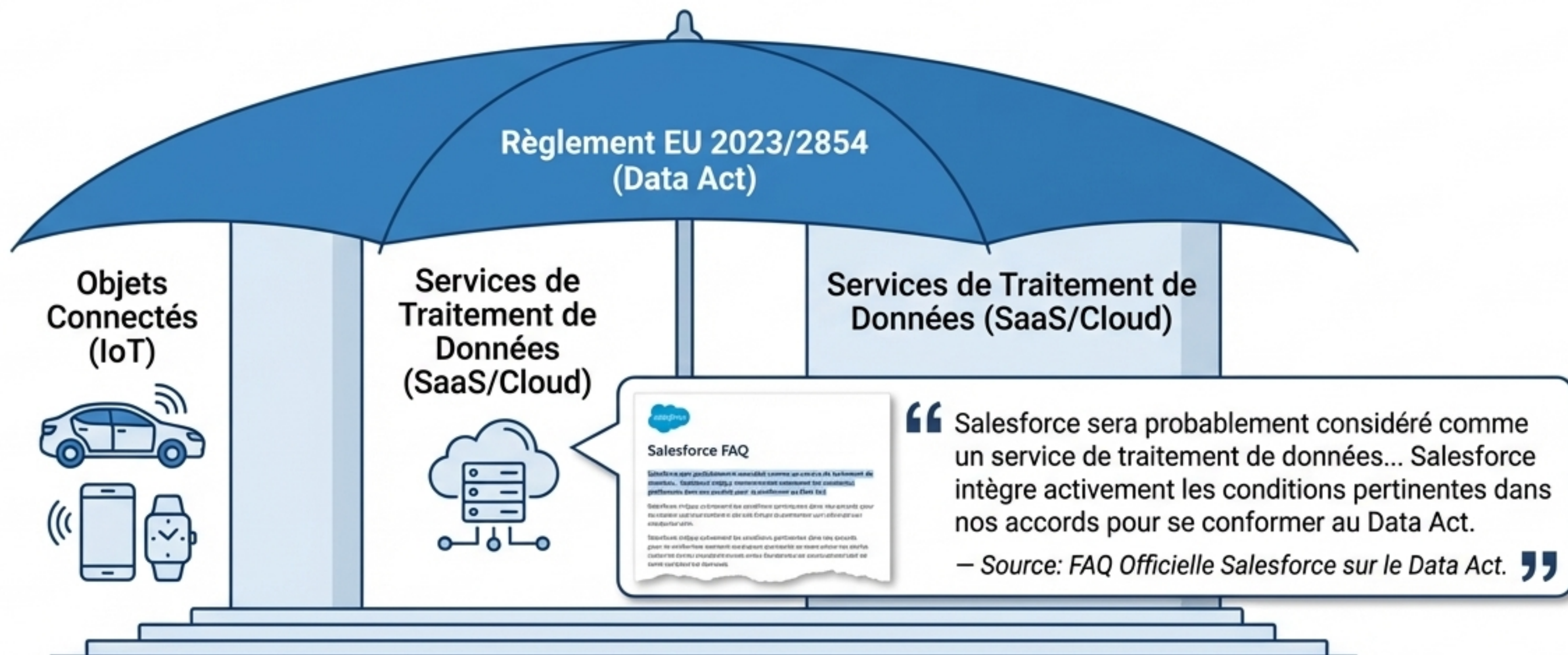
Lien Officiel :
<https://digital-strategy.ec.europa.eu/fr/policies/data-act>

Entrée en vigueur : 12 Septembre 2025

Le contrôle des données passe du fournisseur de logiciel au client final.

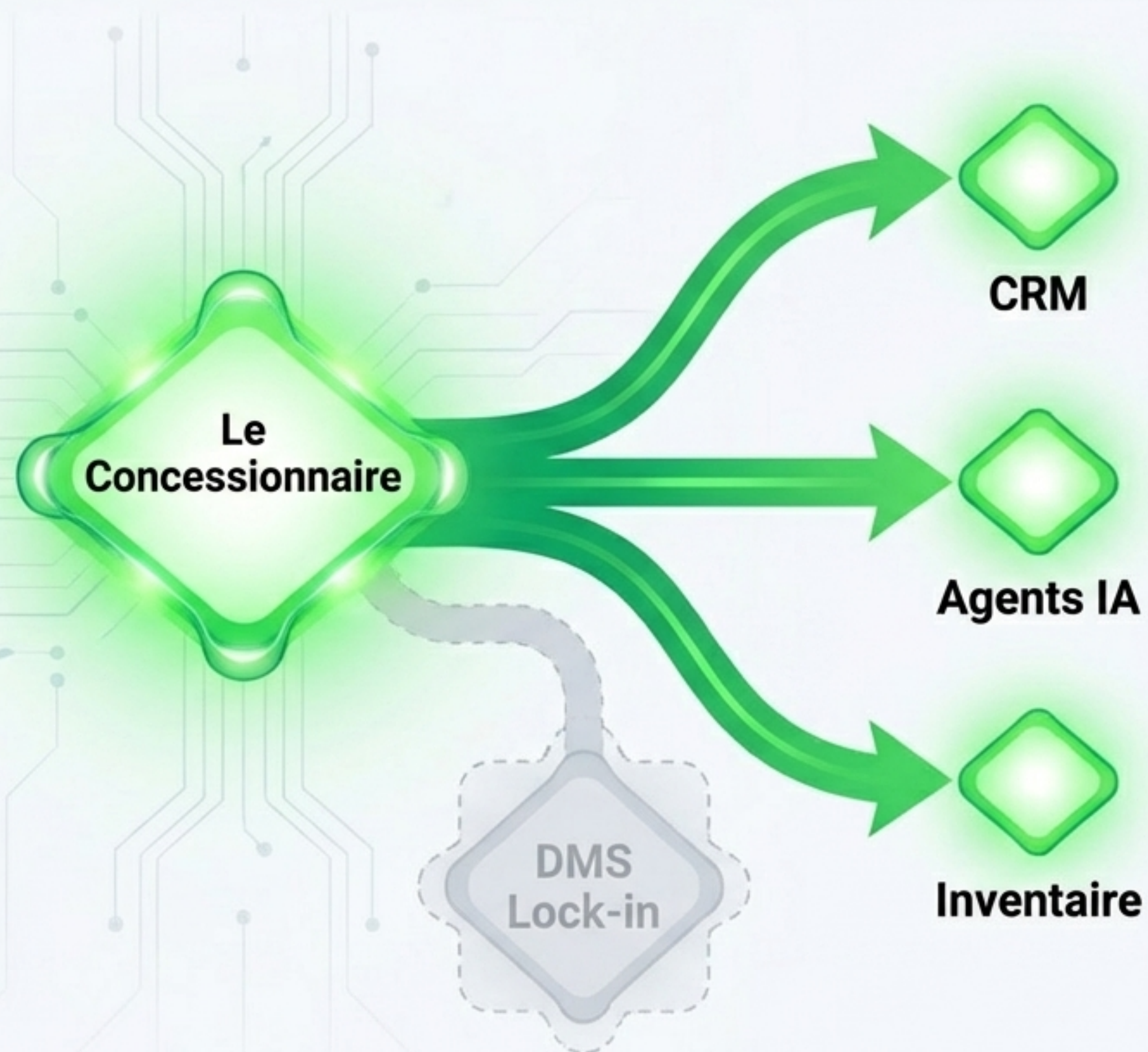
Le périmètre d'application inclut expressément les logiciels SaaS

Une idée fausse répandue limite l'EU Data Act aux données télématiques des véhicules. En réalité, le Chapitre VI cible spécifiquement les fournisseurs de services Cloud et SaaS.



Si un géant mondial du SaaS comme Salesforce reconnaît publiquement être soumis au Data Act, les DMS européens (qui opèrent sur le même modèle) le sont incontestablement.

Les nouveaux droits inaliénables du concessionnaire



Accès Total et Gratuit

Le droit d'accéder directement, facilement et gratuitement à toutes les données générées par l'utilisation de leur système DMS.



Partage Sans Entrave

Le droit d'exiger que le DMS **partage** ces données avec **un tiers** de leur choix (ex: un autre fournisseur SaaS).



Conditions FRAND

Tout partage de données B2B doit désormais se faire selon des conditions "**Justes, Raisonnables et Non Discriminatoires**" (FRAND). Les barrières artificielles sont interdites.

L'anatomie restrictive des "Partner Programs" actuels

Aujourd'hui, les fournisseurs de DMS automobiles orchestrent des programmes de partenariat qui fonctionnent souvent comme des **péages privés**, imposant des **conditions draconiennes** aux autres fournisseurs SaaS souhaitant se connecter aux données du concessionnaire.



Extrait 1 (Un DMS Européen)

Exige jusqu'à 30% des revenus nets ("Net Revenue") du partenaire SaaS facturés au concessionnaire mutuel.

Extrait 2 (Un DMS Italien)

Impose une facturation mensuelle récurrente ("Recurring Charge") basée purement sur l'accès à chaque flux de données d'inventaire, multiplié par le nombre de sites.

Extrait 3 (Un DMS Espagnol)

Impose des clauses de non-concurrence abusives, l'exclusivité des méthodes d'intégration, et s'octroie des droits d'audit arbitraires sur les systèmes des partenaires.

Le choc juridique : Pratiques DMS vs. Loi Européenne



Frais de 30%
sur Revenus
& Péages API

FRAND Scale

Conditions FRAND
(Justes et Raisonnables)

Extrait 1 (Un DMS Italien)

Violation du principe FRAND : Facturer 30% des revenus
logiciel tiers, ou exiger des frais d'API basés sur le
volume d'utilisateurs, ne reflète pas le coût technique
direct. C'est une captation de valeur illégale sous le Data Act.

ILLÉGAL

Extrait 3 (Un DMS Espagnol)

Señor Josep J. 30% de los ingresos netos ("Net Revenue on
Revenue") por permitirnos usar sus datos de
conexiones móviles.

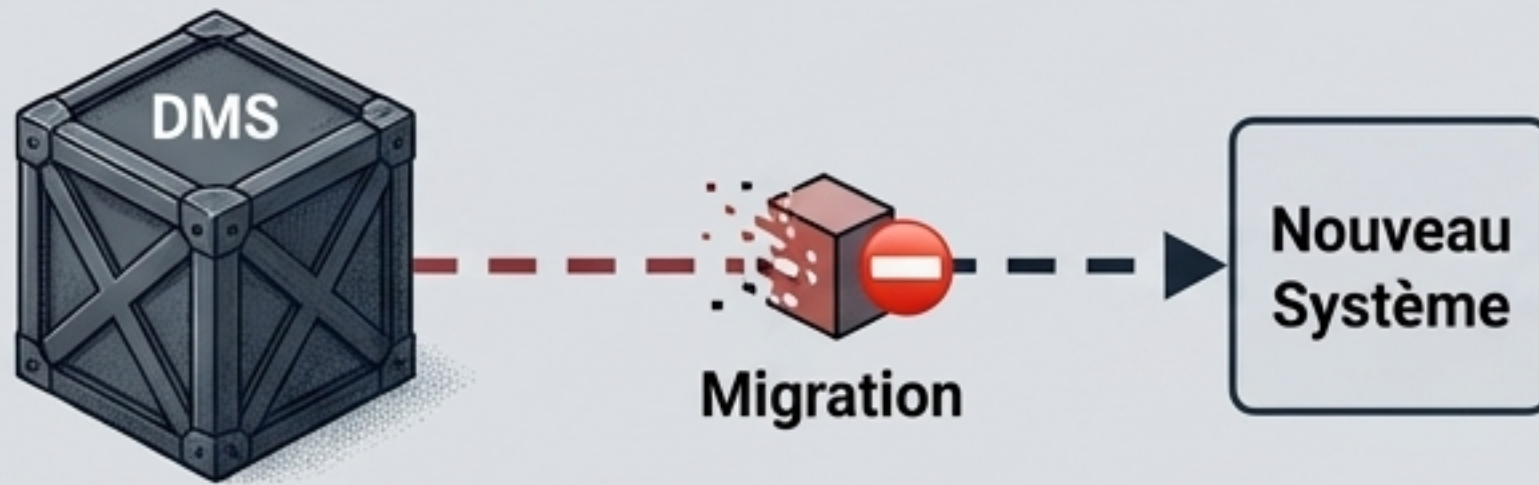
ILLÉGAL

- **Violation du principe FRAND** : Facturer 30% des revenus d'un logiciel tiers, ou exiger des frais d'API basés sur le volume d'utilisateurs, ne reflète pas le coût technique direct. C'est une captation de valeur illégale sous le Data Act.
- **Conflit avec le Droit de la Concurrence (Antitrust)** : Les clauses de non-concurrence, le refus d'intégration sans paiement de "taxes", et la discrimination entre partenaires faussent le marché. Cela contrevient directement aux lois antitrust sanctionnant l'abus de position dominante.
- **Verdict Red-line** : Ces contrats verrouillent le marché et s'approprient les données du concessionnaire comme s'il s'agissait de la propriété intellectuelle du DMS.

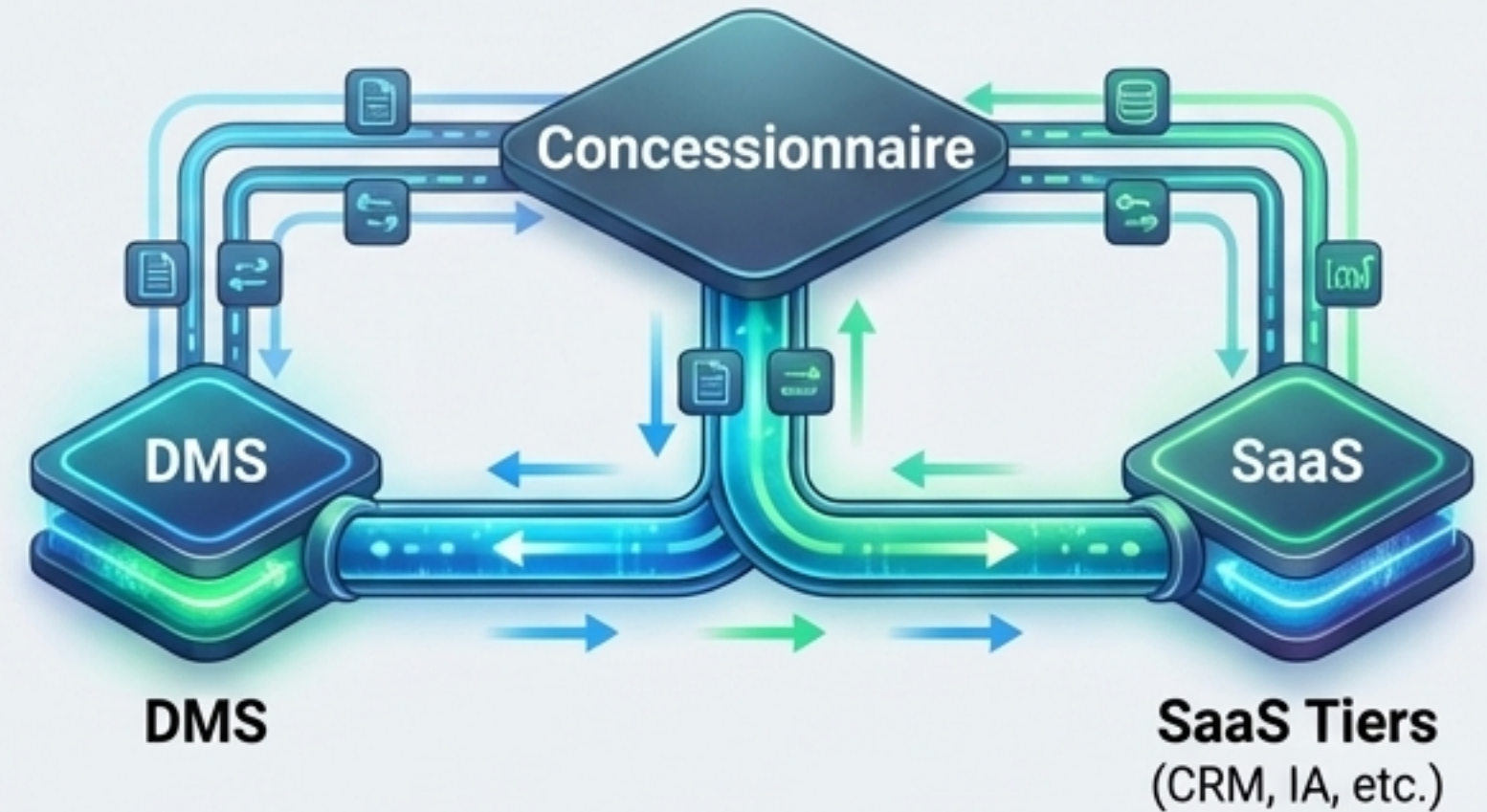
L'obligation d'interopérabilité continue (Pas seulement la migration)

Les fournisseurs DMS tentent souvent de limiter le Data Act au simple "droit de résiliation et de migration".
La loi est beaucoup plus vaste.

❌ Interprétation Fausse



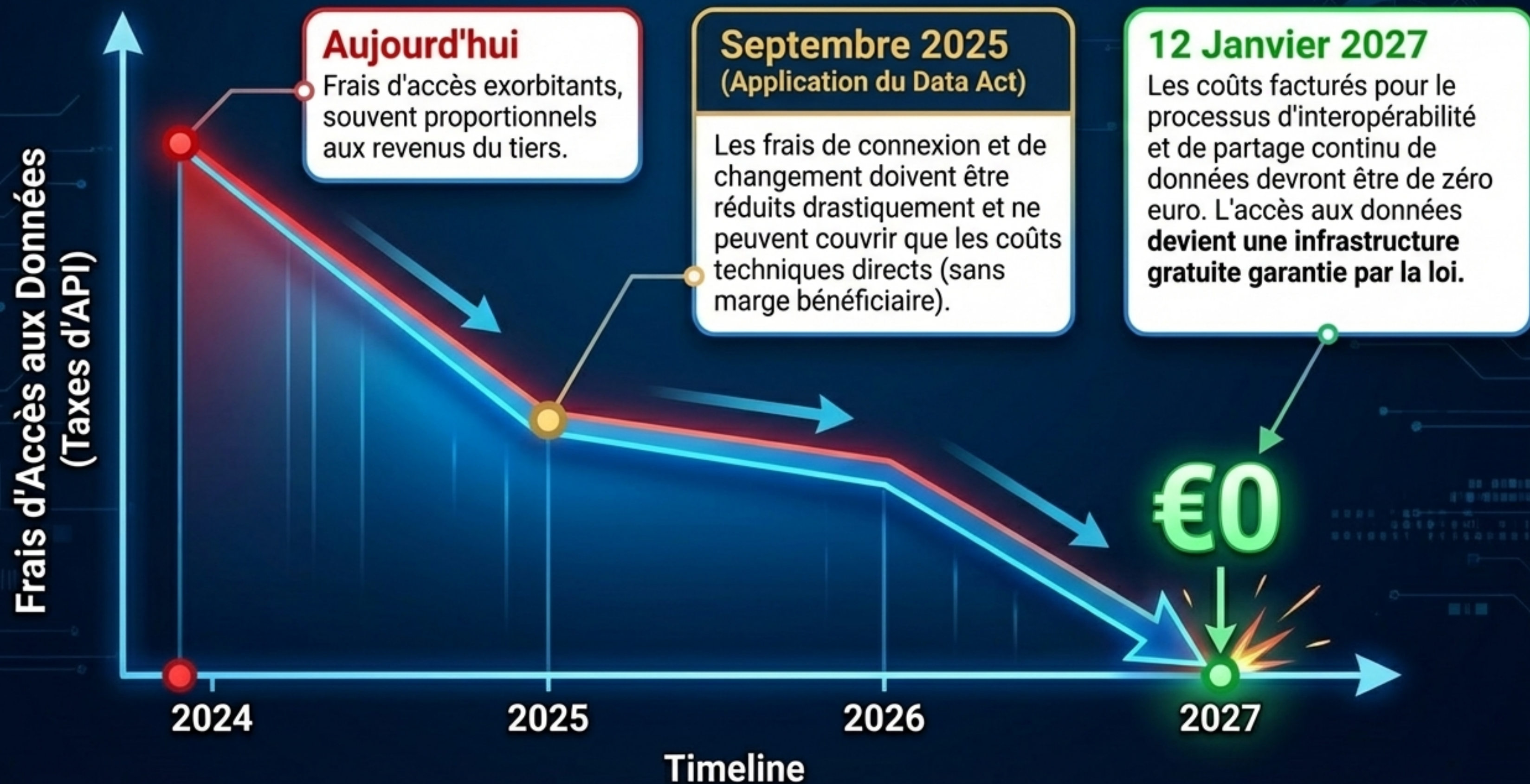
✅ Le Cadre Légal



Key Insight : Le Chapitre VI (Arts. 23 & 34) et le Considérant 99 stipulent explicitement le droit à **l'utilisation en parallèle**.

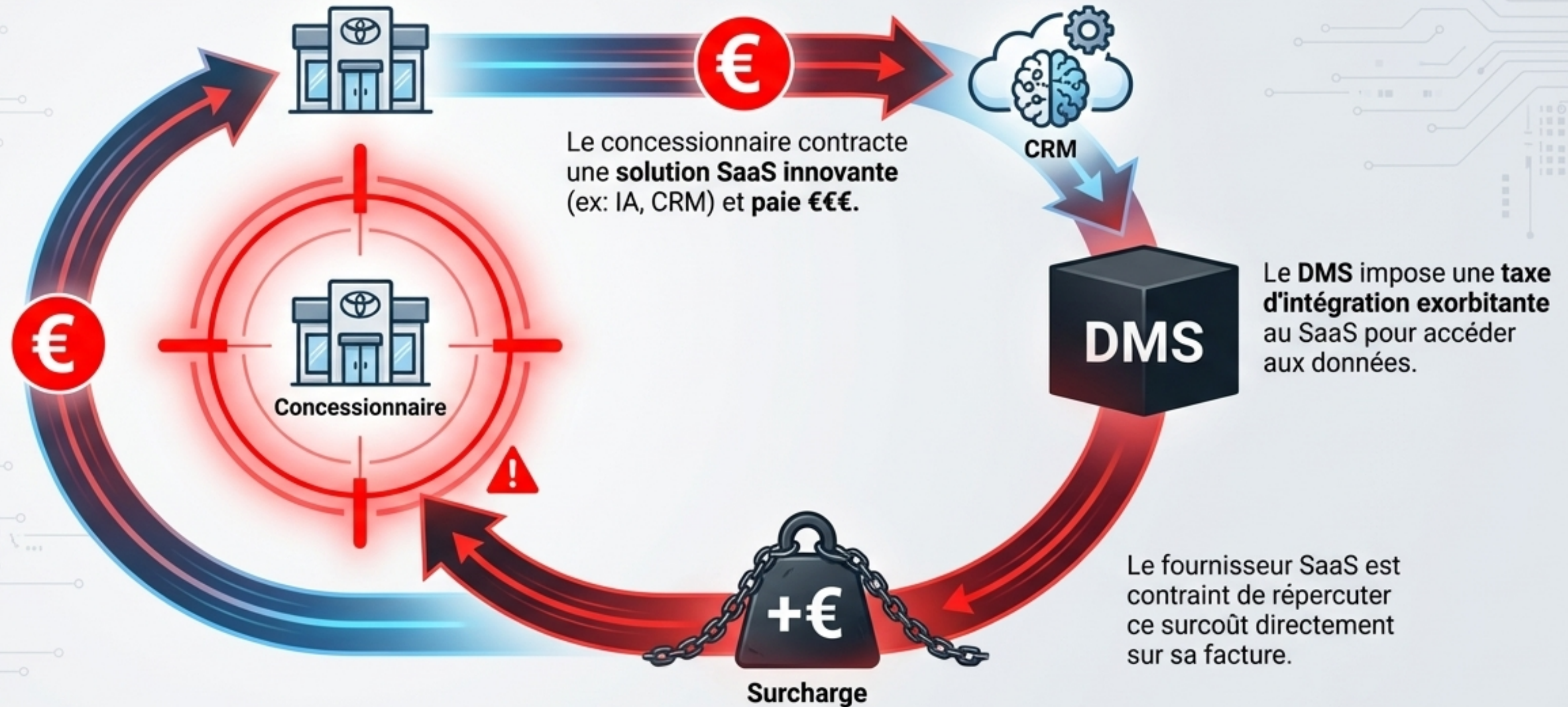
Les fournisseurs SaaS/DMS sont tenus juridiquement de maintenir une "autoroute de données" fonctionnelle permettant à un concessionnaire d'utiliser son DMS simultanément avec d'autres outils (CRM, IA, etc.) sans entrave technique.

La suppression totale des frais d'accès d'ici 2027



L'Impôt Caché : Le concessionnaire victime de son propre écosystème

Qui paie réellement le prix des "Partner Programs" ? Pas les fournisseurs SaaS.



En fin de compte, le concessionnaire paie N-fois pour accéder à ses propres données.

Le programme de "partenariat" est en réalité un impôt caché prélevé sur la compétitivité du concessionnaire.

Le changement de paradigme : La Matrice des Droits B2B

Dimension	Ancien Modèle DMS	EU Data Act
Propriété des Données	Le DMS agit comme propriétaire.	Le Concessionnaire est le propriétaire exclusif.
Partage avec des Tiers	Verrouillé par l'exclusivité et la non-concurrence.	Droit de partage garanti, fournisseurs de choix.
Modèle de Tarification (API)	Basé sur le volume, % des revenus nets, hautement lucratif.	Strictement limité aux coûts techniques directs, puis Gratuit en 2027.
Interopérabilité	Limitée, conditionnée aux audits du DMS.	Connexion continue en parallèle exigée par la loi.

Le Verdict : Une pratique vouée à l'illégalité

L'ère où les systèmes DMS pouvaient prendre en otage les données automobiles pour extraire des rentes de monopole touche à sa fin.

- 
- Les conduites actuelles des "Partner Programs" — fondées sur des **barrières techniques, des frais d'API volumétriques, et des clauses de non-concurrence** — sont très **probablement illégales** au regard de l'EU Data Act et du **droit européen de la concurrence**.
 - Ce n'est plus une simple négociation commerciale ; c'est désormais une question de **conformité réglementaire stricte**.
- 

Les concessionnaires ont désormais la loi de leur côté pour exiger la libération de leurs données, et les éditeurs SaaS européens ont le droit de s'y connecter sans subir d'extorsion. L'écosystème automobile doit se restructurer autour de l'ouverture, ou faire face à des sanctions sans précédent.