Recueil de la jurisprudence

ARRÊT DE LA COUR (première chambre)

6 décembre 2017 *

« Renvoi préjudiciel – Concurrence – Ententes – Article 101, paragraphe 1, TFUE – Distribution sélective de produits cosmétiques de luxe – Clause interdisant aux distributeurs d'avoir recours à un tiers non agréé dans le cadre de la vente par Internet – Règlement (UE) nº 330/2010 – Article 4, sous b) et c) »

Dans l'affaire C-230/16,

ayant pour objet une demande de décision préjudicielle au titre de l'article 267 TFUE, introduite par l'Oberlandesgericht Frankfurt am Main (tribunal régional supérieur de Frankfort-sur-le-Main, Allemagne), par décision du 19 avril 2016, parvenue à la Cour le 25 avril 2016, dans la procédure

Coty Germany GmbH

contre

Parfümerie Akzente GmbH,

LA COUR (première chambre),

composée de M^me^ R. Silva de Lapuerta (rapporteur), président de chambre, MM. C. G. Fernlund, A. Arabadjiev, S. Rodin et E. Regan, juges,

avocat général : M. N. Wahl,

greffier : M^me^ X. Lopez Bancalari, administrateur,

vu la procédure écrite et à la suite de l'audience du 30 mars 2017,

considérant les observations présentées :

– pour Coty Germany GmbH, par M^es^ A. Lubberger et B. Weichhaus, Rechtsanwälte,

– pour Parfümerie Akzente GmbH, par M^es^ O. Spieker et M. Alber, Rechtsanwälte,

– pour le gouvernement allemand, par MM. T. Henze et A. Lippstreu, en qualité d'agents,

– pour le gouvernement français, par M. D. Colas et M^me^ J. Bousin, en qualité d'agents,

– pour le gouvernement italien, par M^me^ G. Palmieri, en qualité d'agent, assistée de M. D. Del Gaizo, avvocato dello Stato,

* Langue de procédure : l'allemand.

– pour le gouvernement luxembourgeois, par M. A. Germeaux, assisté de M^es^ P. E. Partsch et M. T. Evans, avocats,

– pour le gouvernement néerlandais, par M^mes^ M. Bulterman et M. de Ree ainsi que par M. J. Langer, en qualité d'agents,

– pour le gouvernement autrichien, par M. G. Eberhard, en qualité d'agent,

– pour le gouvernement suédois, par M^mes^ A. Falk, C. Meyer-Seitz et H. Shev ainsi que par M. L. Swedenborg, en qualité d'agents,

– pour la Commission européenne, par MM. G. Meessen, H. Leupold et T. Christoforou, en qualité d'agents,

ayant entendu l'avocat général en ses conclusions à l'audience du 26 juillet 2017,

rend le présent

Arrêt

1 La demande de décision préjudicielle porte sur l'interprétation de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, ainsi que de l'article 4, sous b) et c), du 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 2010, L 102, p. 1).

2 Cette demande a été présentée dans le cadre d'un litige opposant Coty Germany GmbH, un fournisseur de produits cosmétiques de luxe établi en Allemagne, à Parfümerie Akzente GmbH, un distributeur agréé desdits produits, au sujet de l'interdiction imposée à celui-ci, dans le cadre d'un contrat de distribution sélective entre Coty Germany et ses distributeurs agréés, d'avoir recours de façon visible à des entreprises tierces pour les ventes par Internet des produits contractuels.

Le cadre juridique

3 Aux termes du considérant 10 du règlement n° 330/2010, « [l]e 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'efficience. 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 ou certains types de protection territoriale, doivent être exclus du bénéfice de l'exemption par catégorie prévue par le présent règlement, quelle que soit la part de marché des entreprises concernées ».

4 L'article 1^er^, paragraphe 1, sous e), de ce règlement définit le « système de distribution sélective » comme étant « 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 ».

5 L'article 2, paragraphe 1, dudit règlement dispose :

« Conformément à l'article 101, paragraphe 3, [TFUE], et sous réserve des dispositions du présent règlement, l'article 101, paragraphe 1, [TFUE] est déclaré inapplicable aux accords verticaux.

La présente exemption s'applique dans la mesure où ces accords contiennent des restrictions verticales. »

6 L'article 3, paragraphe 1, du même règlement prévoit :

« 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. »

7 Sous l'intitulé « Restrictions retirant le bénéfice de l'exemption par catégorie–restrictions caractérisées », l'article 4 du règlement nº 330/2010 énonce :

« 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 influer, ont pour objet :

[...]

b) de restreindre le territoire sur lequel, ou la clientèle à laquelle, un acheteur partie à l'accord, peut vendre les biens ou services contractuels sans préjudice d'une restriction quant à son lieu d'établissement [...]

[...]

c) de restreindre les ventes actives ou les ventes passives aux utilisateurs finals par les membres d'un système de distribution sélective qui agissent en tant que détaillants sur le marché [...]

[...] »

Le litige au principal et les questions préjudicielles

8 Coty Germany vend des produits cosmétiques de luxe en Allemagne. Elle commercialise certaines marques de ce secteur par l'intermédiaire d'un réseau de distribution sélective, sur la base d'un contrat de distribution sélective également utilisé par les entreprises qui lui sont affiliées. Ce contrat est complété par différents contrats spéciaux dont l'objet est d'organiser ledit réseau.

9 Parfümerie Akzente distribue depuis de nombreuses années les produits de Coty Germany, en tant que distributeur agréé, aussi bien dans ses points de vente physiques que sur Internet. La vente par Internet se fait en partie par l'intermédiaire de sa propre boutique en ligne et en partie par l'intermédiaire de la plateforme « amazon.de ».

10 Il ressort de la décision de renvoi que, dans son contrat de distribution sélective, Coty Germany justifie son système de distribution sélective en ces termes : « la nature des marques de Coty Prestige exige une distribution sélective destinée à préserver l'image de luxe attachée à ces marques ».

11 À cet égard, s'agissant du commerce physique, le contrat de distribution sélective prévoit que chaque point de vente du distributeur doit être agréé par Coty Germany, ce qui suppose le respect d'un certain nombre d'exigences, énumérées à l'article 2 dudit contrat, en termes d'environnement, d'aménagement et d'agencement de ces points de vente.

12 En particulier, aux termes de l'article 2, paragraphe 1, point 3, de ce contrat, « l'aménagement et l'agencement du point de vente, l'offre de produits, la publicité et la présentation des produits à la vente doivent valoriser et conforter le caractère luxueux des marques Coty Prestige. Il est tenu compte en particulier, pour l'appréciation de ce critère, des façades, de l'aménagement intérieur, des sols, murs et plafonds, du mobilier ainsi que de la surface de vente et de l'éclairage, et enfin de l'impression générale d'ordre et de propreté ».

13 L'article 2, paragraphe 1, point 6, dudit contrat précise que « l'identification du point de vente, par le nom de l'entreprise ou par l'ajout d'éléments ou du slogan de l'entreprise, ne peut donner l'impression d'un choix limité de produits, d'un aménagement de qualité médiocre ou de l'absence de conseils et doit en tout état de cause être apposée de manière à ne pas couvrir les éléments de décoration et les surfaces d'exposition du dépositaire ».

14 Par ailleurs, le cadre contractuel qui lie les parties comporte un avenant concernant la vente par Internet, dont l'article 1er, paragraphe 3, prévoit que « le dépositaire n'est pas autorisé à utiliser un autre nom ou à faire appel à une entreprise tierce qui n'a pas été agréée ».

15 À la suite de l'entrée en vigueur du règlement nº 330/2010, Coty Germany a modifié les contrats du réseau régissant la distribution sélective ainsi que cet avenant, en prévoyant à la clause I, paragraphe 1, premier alinéa, de celui-ci que « le dépositaire est autorisé à proposer et à vendre les produits sur Internet, à la condition toutefois que cette activité de vente par Internet soit réalisée par l'intermédiaire d'une "vitrine électronique" du magasin agréé et que le caractère luxueux des produits soit préservé ». En outre, la clause I, paragraphe 1, point 3, dudit avenant interdit expressément l'usage d'une autre dénomination commerciale ainsi que l'intervention visible d'une entreprise tierce qui n'est pas un dépositaire agréé de Coty Prestige.

16 Parfümerie Akzente a refusé de signer les modifications apportées au contrat de distribution sélective. Coty Germany a introduit un recours devant la juridiction nationale de première instance afin que celle-ci interdise à la défenderesse au principal, en application de ladite clause I, paragraphe 1, point 3, de distribuer les produits de la marque litigieuse par l'intermédiaire de la plateforme « amazon.de ».

17 Cette juridiction a, par un jugement en date du 31 juillet 2014, rejeté ce recours, au motif que la clause contractuelle litigieuse était contraire à l'article 1er du Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (loi contre les restrictions de concurrence) ou à l'article 101, paragraphe 1, TFUE. Elle a estimé que l'objectif tenant à la préservation d'une image de prestige de la marque ne pouvait justifier, conformément à l'arrêt du 13 octobre 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique (C-439/09, EU:C:2011:649), l'instauration d'un système de distribution sélective, par principe restrictif de la concurrence. Cette clause constituait également, selon ladite juridiction, une restriction caractérisée, au sens de l'article 4, sous c), du règlement nº 330/2010.

18 En outre, la juridiction nationale de première instance a considéré que ladite clause ne remplissait pas davantage les conditions lui permettant de bénéficier d'une exemption individuelle, dès lors qu'il n'avait pas été démontré que l'interdiction générale de la vente par Internet par l'intermédiaire des plateformes tierces qu'elle prévoit générait des gains d'efficience de nature à compenser les inconvénients pour la concurrence qui résultaient de la restriction des modes de commercialisation. En tout état de cause, cette juridiction a estimé qu'une telle interdiction générale n'était pas nécessaire, car il existait d'autres moyens également appropriés, mais moins restrictifs de la concurrence, tels que l'application de critères qualitatifs spécifiques pour les plateformes tierces.

19 Coty Germany a interjeté appel du jugement rendu par la juridiction nationale de première instance devant l'Oberlandesgericht Frankfurt am Main (tribunal régional supérieur de Frankfort-sur-le-Main, Allemagne). Dans ce cadre, cette juridiction s'interroge sur la licéité, au regard du droit de l'Union de la concurrence, du dispositif contractuel existant entre les deux parties en litige.

20 Dans ces conditions, l'Oberlandesgericht Frankfurt am Main (tribunal régional supérieur de Frankfort-sur-le-Main) a décidé de surseoir à statuer et de poser à la Cour les questions préjudicielles suivantes :

« 1) Les systèmes de distribution sélective relatifs à la distribution de produits de luxe et de prestige et visant principalement à préserver l'"image de luxe" desdits produits constituent-ils un élément de concurrence conforme à l'article 101, paragraphe 1, TFUE ?

2) En cas de réponse affirmative à la première question, l'interdiction absolue, faite aux membres d'un système de distribution sélective qui opèrent en tant que détaillants sur le marché, d'avoir recours de façon visible à des entreprises tierces pour les ventes par Internet, sans considération de la question de savoir s'il est concrètement porté atteinte aux exigences légitimes du fabricant en termes de qualité, peut-elle être considérée comme un élément de concurrence conforme à l'article 101, paragraphe 1, TFUE ?

3) L'article 4, sous b), du règlement n° 330/2010 doit-il être interprété en ce sens que l'interdiction faite aux membres d'un système de distribution sélective, qui opèrent en tant que détaillants sur le marché, d'avoir recours de façon visible à des entreprises tierces pour les ventes par Internet constitue une restriction par objet de la clientèle du détaillant ?

4) L'article 4, sous c), du règlement n° 330/2010 doit-il être interprété en ce sens que l'interdiction faite aux membres d'un système de distribution sélective, qui opèrent en tant que détaillants sur le marché, d'avoir recours de façon visible à des entreprises tierces pour les ventes par Internet constitue une restriction par objet des ventes passives aux utilisateurs finals ? »

Sur les questions préjudicielles

Sur la première question

21 Par sa première question, la juridiction de renvoi demande, en substance, si l'article 101, paragraphe 1, TFUE doit être interprété en ce sens qu'un système de distribution sélective de produits de luxe visant, à titre principal, à préserver l'image de luxe de ces produits peut être conforme à cette disposition.

22 Aux termes de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence dans le marché intérieur.

23 S'agissant des accords qui constituent un système de distribution sélective, la Cour a relevé que de tels accords influencent nécessairement la concurrence dans le marché intérieur.

24 Toutefois, la Cour a jugé que l'organisation d'un réseau de distribution sélective ne relève pas de l'interdiction de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, pour autant que le choix des revendeurs s'opère en fonction de critères objectifs de caractère qualitatif, fixés d'une manière uniforme à l'égard de tous les revendeurs potentiels et appliqués de façon non discriminatoire, que les propriétés du produit en cause

nécessitent, pour en préserver la qualité et en assurer le bon usage, un tel réseau de distribution et, enfin, que les critères définis n'aillent pas au-delà de ce qui est nécessaire (arrêt du 13 octobre 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique, C-439/09, EU:C:2011:649, point 41 et jurisprudence citée).

25 S'agissant notamment de la question de savoir si la distribution sélective peut être nécessaire au regard de produits de luxe, il convient de rappeler que la Cour a déjà constaté que la qualité de tels produits résulte non pas uniquement de leurs caractéristiques matérielles, mais également de l'allure et de l'image de prestige qui leur confèrent une sensation de luxe, que cette sensation constitue un élément essentiel desdits produits pour qu'ils soient distingués, par les consommateurs, des autres produits semblables, et que, dès lors, une atteinte à ladite sensation de luxe est susceptible d'affecter la qualité même de ces produits (voir, en ce sens, arrêt du 23 avril 2009, Copad, C-59/08, EU:C:2009:260, points 24 à 26 et jurisprudence citée).

26 Or, à cet égard, la Cour a considéré que les caractéristiques et les modalités propres d'un système de distribution sélective sont susceptibles, en elles-mêmes, de préserver la qualité et d'assurer le bon usage de tels produits (arrêt du 23 avril 2009, Copad, C-59/08, EU:C:2009:260, point 28 et jurisprudence citée).

27 Dans ce contexte, la Cour a notamment estimé que l'organisation d'un système de distribution sélective visant à assurer une présentation valorisante de produits de prestige dans le point de vente est de nature à contribuer à la réputation des produits en question et donc au maintien de leur sensation de luxe (voir, en ce sens, arrêt du 23 avril 2009, Copad, C-59/08, EU:C:2009:260, point 29).

28 Il résulte ainsi de cette jurisprudence que, eu égard à leurs caractéristiques et à leur nature, les produits de luxe peuvent nécessiter la mise en œuvre d'un système de distribution sélective pour en préserver la qualité et en assurer le bon usage.

29 Dès lors, un système de distribution sélective de produits de luxe visant, à titre principal, à préserver l'image de luxe de ces produits est conforme à l'article 101, paragraphe 1, TFUE, pour autant que les conditions évoquées au point 24 du présent arrêt sont respectées.

30 Contrairement à ce que soutiennent Parfümerie Akzente ainsi que les gouvernements allemand et luxembourgeois, cette conclusion n'est pas infirmée par l'affirmation contenue au point 46 de l'arrêt du 13 octobre 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique (C-439/09, EU:C:2011:649).

31 En effet, cette affirmation doit être lue et interprétée au regard du contexte de cet arrêt.

32 À cet égard, il convient de relever que, dans l'affaire ayant donné lieu audit arrêt, la juridiction de renvoi s'interrogeait sur la conformité, au regard de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, non pas d'un système de distribution sélective pris dans sa globalité, mais d'une clause contractuelle particulière imposée à des distributeurs agréés, dans le cadre d'un tel système, portant interdiction absolue de vendre sur Internet les produits contractuels. Il y a lieu de préciser également que les produits visés par le système de distribution sélective en cause dans ladite affaire étaient non pas des produits de luxe, mais des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle.

33 L'affirmation figurant au point 46 de l'arrêt du 13 octobre 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique (C-439/09, EU:C:2011:649), s'inscrit dans le cadre des considérations effectuées par la Cour aux fins de fournir à la juridiction de renvoi concernée dans cette affaire les éléments d'interprétation nécessaires pour lui permettre de se prononcer sur le point de savoir si la restriction de la concurrence résultant de cette clause contractuelle était justifiée par un objectif légitime et poursuivait de manière proportionnée cet objectif.

34 Dans ce contexte, la Cour a considéré que la nécessité de préserver l'image de prestige des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle concernés ne constituait pas une exigence légitime aux fins de justifier une interdiction absolue de vente de ces produits sur Internet. L'appréciation figurant au point 46 de cet arrêt se rapportait, dès lors, aux seuls produits en cause dans l'affaire ayant donné lieu audit arrêt et à la clause contractuelle concernée dans cette affaire.

35 Il ne saurait être déduit de l'arrêt du 13 octobre 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique (C-439/09, EU:C:2011:649), en revanche, que son point 46 visait à établir une déclaration de principe selon laquelle la protection de l'image de luxe ne saurait plus désormais être de nature à justifier une restriction de la concurrence, telle que celle qui résulte de l'existence d'un réseau de distribution sélective, au regard de tout produit, dont notamment les produits de luxe, et de modifier ainsi la jurisprudence constante de la Cour, telle que rappelée aux points 25 à 27 du présent arrêt.

36 Eu égard aux considérations qui précèdent, il convient de répondre à la première question que l'article 101, paragraphe 1, TFUE doit être interprété en ce sens qu'un système de distribution sélective de produits de luxe visant, à titre principal, à préserver l'image de luxe de ces produits est conforme à cette disposition, pour autant que le choix des revendeurs s'opère en fonction de critères objectifs de caractère qualitatif, fixés d'une manière uniforme à l'égard de tous les revendeurs potentiels et appliqués de façon non discriminatoire, et que les critères définis n'aillent pas au-delà de ce qui est nécessaire.

Sur la deuxième question

37 Par sa deuxième question, la juridiction de renvoi demande, en substance, si l'article 101, paragraphe 1, TFUE doit être interprété en ce sens qu'il s'oppose à une clause contractuelle, telle que celle en cause au principal, qui interdit aux distributeurs agréés d'un système de distribution sélective de produits de luxe visant, à titre principal, à préserver l'image de luxe de ces produits de recourir de manière visible à des plateformes tierces pour la vente sur Internet des produits contractuels.

38 Cette question concerne la licéité, au regard de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, d'une clause particulière d'un système de distribution sélective de produits de luxe et de prestige.

39 À titre liminaire, il convient de rappeler que, ainsi qu'il ressort des appréciations effectuées dans le cadre de la première question, eu égard à la nature et aux caractéristiques propres de ces produits, l'objectif consistant à préserver leur image de luxe est de nature à justifier l'organisation d'un système de distribution sélective desdits produits.

40 Dans le contexte d'un tel système, une clause contractuelle particulière visant à préserver l'image de luxe des produits concernés est licite au regard de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, pour autant qu'elle remplit les conditions énoncées au point 36 du présent arrêt.

41 S'il appartient à la juridiction de renvoi de vérifier si une clause contractuelle, telle que celle en cause au principal, qui prohibe le recours à des plateformes tierces pour la vente en ligne des produits contractuels, remplit ces conditions, il revient toutefois à la Cour de lui fournir à cet effet tous les éléments d'interprétation du droit de l'Union qui lui permettront de se prononcer (voir, en ce sens, arrêt du 11 décembre 1980, L'Oréal, 31/80, EU:C:1980:289, point 14).

42 À cet égard, il est constant que la clause contractuelle en cause au principal a pour objectif de préserver l'image de luxe et de prestige des produits concernés. Par ailleurs, il ressort du dossier soumis à la Cour que la juridiction de renvoi considère que cette clause est objective et uniforme et qu'elle s'applique sans discrimination à l'égard de tous les distributeurs agréés.

43 Dès lors, il convient de vérifier si, dans des circonstances telles que celles en cause au principal, l'interdiction faite par un fournisseur à ses distributeurs agréés de recourir de façon visible à des plateformes tierces pour la vente sur Internet des produits de luxe concernés est proportionnée au regard de l'objectif poursuivi, c'est-à-dire si une telle interdiction est appropriée pour préserver l'image de luxe de ces produits et si elle ne va pas au-delà de ce qui est nécessaire pour atteindre cet objectif.

44 S'agissant, en premier lieu, du caractère approprié de l'interdiction en cause au principal au regard de l'objectif poursuivi, il convient d'observer, premièrement, que l'obligation imposée aux distributeurs agréés de ne vendre sur Internet les produits contractuels que par l'intermédiaire de leurs propres boutiques en ligne et l'interdiction faite auxdits distributeurs de faire usage d'une autre dénomination commerciale ainsi que de recourir de façon visible à des plateformes tierces garantissent d'emblée au fournisseur que, dans le cadre du commerce électronique de ces produits, ces derniers sont rattachés exclusivement aux distributeurs agréés.

45 Or, un tel rattachement étant précisément l'un des buts recherchés lorsqu'il est fait recours à un tel système, il apparaît que l'interdiction en cause au principal comporte une limitation cohérente au regard des caractéristiques propres du système de distribution sélective.

46 Par conséquent, si, ainsi qu'il ressort de la jurisprudence de la Cour, ces caractéristiques font du système de distribution sélective un moyen adéquat pour préserver l'image de luxe des produits de luxe, et contribuent donc au maintien de la qualité de ces produits (voir, en ce sens, arrêt du 23 avril 2009, Copad, C-59/08, EU:C:2009:260, points 28 et 29 ainsi que jurisprudence citée), une limitation, telle que celle résultant de l'interdiction en cause au principal, dont le résultat est inhérent auxdites caractéristiques, doit également être considérée comme étant de nature à préserver la qualité et l'image de luxe desdits produits.

47 Deuxièmement, l'interdiction en cause au principal permet au fournisseur de produits de luxe de contrôler que ses produits seront vendus en ligne dans un environnement qui correspond aux conditions qualitatives qu'il a convenues avec ses distributeurs agréés.

48 En effet, le non-respect par un distributeur des conditions de qualité fixées par le fournisseur permet à celui-ci de se retourner contre ce distributeur, sur le fondement du lien contractuel existant entre ces deux parties. L'absence de relation contractuelle entre le fournisseur et les plateformes tierces fait toutefois obstacle à ce que celui-ci puisse, sur un tel fondement, exiger de ces plateformes le respect des conditions de qualité qu'il a imposées à ses distributeurs agréés.

49 Or, une vente en ligne de produits de luxe par des plateformes qui n'appartiennent pas au système de distribution sélective de ces produits, dans le cadre de laquelle le fournisseur n'a pas la possibilité de contrôler les conditions de vente de ses produits, comporte le risque d'une détérioration dans la présentation desdits produits sur Internet, qui est de nature à porter atteinte à leur image de luxe et, partant, à leur nature même.

50 Troisièmement, compte tenu du fait que ces plateformes constituent un canal de vente pour tout type de produit, le fait que les produits de luxe ne soient pas vendus par l'intermédiaire de telles plateformes, et que leur vente en ligne s'effectue uniquement dans les boutiques en ligne des distributeurs agréés contribue à cette image de luxe auprès des consommateurs et, de ce fait, au maintien de l'une des caractéristiques principales de ces produits recherchées par les consommateurs.

51 Dès lors, l'interdiction faite par un fournisseur de produits de luxe à ses distributeurs agréés de recourir de façon visible à des plateformes tierces pour la vente sur Internet de ces produits, est appropriée pour préserver l'image de luxe desdits produits.

52 S'agissant, en second lieu, du point de savoir si l'interdiction en cause au principal dépasse ce qui est nécessaire pour atteindre l'objectif poursuivi, il convient de relever, d'une part, que, à la différence de la clause visée dans l'affaire ayant donné lieu à l'arrêt du 13 octobre 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique (C-439/09, EU:C:2011:649), la clause en cause au principal n'interdit pas de manière absolue aux distributeurs agréés de vendre sur Internet les produits contractuels. En effet, en application de cette clause seule est prohibée la vente en ligne des produits contractuels par l'intermédiaire de plateformes tierces qui opèrent de façon visible à l'égard des consommateurs.

53 Partant, les distributeurs agréés sont autorisés à vendre en ligne les produits contractuels par l'intermédiaire tant de leurs propres sites Internet, dès lors qu'ils disposent d'une vitrine électronique du magasin agréé et que le caractère luxueux des produits est préservé, que de plateformes tierces non agréées lorsque l'intervention de ces dernières n'est pas visible pour le consommateur.

54 D'autre part, il convient de souligner que, ainsi qu'il ressort des résultats provisoires de l'enquête sectorielle sur le commerce électronique menée par la Commission, au titre de l'article 17 du règlement (CE) nº 1/2003 du Conseil, du 16 décembre 2002, relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles [101 et 102 TFUE] (JO 2003, L 1, p. 1), adoptés le 15 septembre 2016, nonobstant l'importance croissante des plateformes tierces dans la commercialisation des produits des distributeurs, le canal de distribution le plus important, dans le cadre de la distribution sur Internet, est toutefois constitué par les boutiques en ligne propres aux distributeurs, lesquelles sont exploitées par plus de 90 % des distributeurs interrogés. Cette circonstance a été confirmée dans le rapport final concernant cette enquête, en date du 10 mai 2017.

55 Ces éléments permettent de considérer qu'une interdiction, telle que celle faite par la requérante au principal à ses distributeurs agréés, de recourir de façon visible à des plateformes tierces pour la vente sur Internet de produits de luxe ne va pas au-delà de ce qui est nécessaire pour préserver l'image de luxe desdits produits.

56 En particulier, eu égard à l'absence de relation contractuelle entre le fournisseur et les plateformes tierces lui permettant d'exiger de ces plateformes le respect des conditions de qualité qu'il a imposées à ses distributeurs agréés, ne saurait être considérée comme étant aussi efficace que l'interdiction en cause au principal l'autorisation accordée auxdits distributeurs de recourir à de telles plateformes sous la condition que ces dernières répondent à des exigences de qualité prédéfinies.

57 Il en résulte que, sous réserve des vérifications qu'il appartient à la juridiction de renvoi d'effectuer, une telle interdiction apparaît licite au regard de l'article 101, paragraphe 1, TFUE.

58 Eu égard aux considérations qui précèdent, il convient de répondre à la deuxième question que l'article 101, paragraphe 1, TFUE doit être interprété en ce sens qu'il ne s'oppose pas à une clause contractuelle, telle que celle en cause au principal, qui interdit aux distributeurs agréés d'un système de distribution sélective de produits de luxe visant, à titre principal, à préserver l'image de luxe de ces produits de recourir de manière visible à des plateformes tierces pour la vente sur Internet des produits contractuels, dès lors que cette clause vise à préserver l'image de luxe desdits produits, qu'elle est fixée d'une manière uniforme et appliquée d'une façon non discriminatoire, et qu'elle est proportionnée au regard de l'objectif poursuivi, ce qu'il appartient à la juridiction de renvoi de vérifier.

Sur les troisième et quatrième questions

Observations liminaires

59 Ce n'est que dans l'hypothèse où la juridiction de renvoi devrait conclure qu'une clause, telle que celle en cause au principal, restreint la concurrence au sens de l'article 101, paragraphe 1, TFUE que pourrait se poser la question de savoir si cette clause peut bénéficier, en vertu de l'article 101,

paragraphe 3, TFUE, d'une exemption au titre du règlement nº 330/2010. Il ressort de la décision de renvoi que les seuils de part de marché prévus à l'article 3 dudit règlement ne sont pas dépassés. Dès lors, ladite clause pourrait bénéficier de l'exemption prévue à l'article 2 dudit règlement.

60 Toutefois, le règlement nº 330/2010 exclut du bénéfice de l'exemption par catégorie certains types de restrictions qui risquent de produire des effets anticoncurrentiels graves, indépendamment de la part de marché des entreprises concernées. Il s'agit des restrictions caractérisées prévues à l'article 4 dudit règlement.

61 L'exemption par catégorie prévue à l'article 2 du règlement nº 330/2010 ne saurait, dès lors, être appliquée à une interdiction telle que celle en cause au principal si celle-ci constitue l'une desdites restrictions caractérisées.

Sur l'interprétation de l'article 4, sous b) et c), du règlement nº 330/2010

62 Par ses troisième et quatrième questions, qu'il convient d'examiner ensemble, la juridiction de renvoi demande, en substance, si l'article 4 du règlement nº 330/2010 doit être interprété en ce sens que, dans des circonstances telles que celles en cause au principal, l'interdiction faite aux membres d'un système de distribution sélective de produits de luxe, qui opèrent en tant que distributeurs sur le marché, d'avoir recours de façon visible à des entreprises tierces pour les ventes par Internet, constitue une restriction de la clientèle, au sens de l'article 4, sous b), de ce règlement ou une restriction des ventes passives aux utilisateurs finals, au sens de l'article 4, sous c), dudit règlement.

63 Conformément à l'article 4, sous b) et c), du règlement nº 330/2010, l'exemption prévue à l'article 2 de celui-ci ne s'applique pas aux accords verticaux qui ont pour objet soit de restreindre le territoire sur lequel, ou la clientèle à laquelle, un acheteur, partie à l'accord, peut vendre les biens ou les services contractuels, soit de restreindre les ventes actives ou les ventes passives aux utilisateurs finals par les membres d'un système de distribution sélective qui agissent en tant que détaillants sur le marché.

64 Il convient donc de vérifier si une clause contractuelle telle que celle en cause au principal restreint la clientèle à laquelle les distributeurs agréés peuvent vendre les produits de luxe concernés ou si elle restreint les ventes passives des distributeurs agréés aux utilisateurs finals.

65 À cet égard, tout d'abord, il convient de rappeler que, à la différence de la clause visée dans l'affaire ayant donné lieu à l'arrêt du 13 octobre 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique (C-439/09, EU:C:2011:649), la clause en cause dans la présente affaire ne prohibe pas le recours à Internet comme mode de commercialisation des produits contractuels, ainsi que cela a été exposé aux points 52 et 53 du présent arrêt.

66 Ensuite, il ressort du dossier soumis à la Cour qu'il ne paraît pas possible de délimiter, au sein du groupe des acheteurs en ligne, les clients de plateformes tierces.

67 Enfin, il ressort également du dossier dont dispose la Cour que le contrat de distribution sélective en cause au principal autorise, sous certaines conditions, les distributeurs agréés à faire de la publicité par l'intermédiaire d'Internet sur des plateformes tierces et l'utilisation des moteurs de recherche en ligne, de telle sorte que, ainsi que l'a relevé M. l'avocat général au point 147 de ses conclusions, les clients sont normalement en mesure de trouver l'offre Internet des distributeurs agréés, en utilisant de tels moteurs.

68 Dans ces conditions, même si elle restreint une forme particulière de vente sur Internet, une interdiction telle que celle en cause au principal ne constitue pas une restriction de la clientèle des distributeurs, au sens de l'article 4, sous b), du règlement nº 330/2010, ni une restriction des ventes passives des distributeurs agréés aux utilisateurs finals, au sens de l'article 4, sous c), de ce règlement.

69 Eu égard aux considérations qui précèdent, il y a lieu de répondre aux troisième et quatrième questions que l'article 4 du règlement nº 330/2010 doit être interprété en ce sens que, dans des circonstances telles que celles en cause au principal, l'interdiction faite aux membres d'un système de distribution sélective de produits de luxe, qui opèrent en tant que distributeurs sur le marché, d'avoir recours de façon visible à des entreprises tierces pour les ventes par Internet, ne constitue pas une restriction de la clientèle, au sens de l'article 4, sous b), de ce règlement, ni une restriction des ventes passives aux utilisateurs finals, au sens de l'article 4, sous c), dudit règlement.

Sur les dépens

70 La procédure revêtant, à l'égard des parties au principal, le caractère d'un incident soulevé devant la juridiction de renvoi, il appartient à celle-ci de statuer sur les dépens. Les frais exposés pour soumettre des observations à la Cour, autres que ceux desdites parties, ne peuvent faire l'objet d'un remboursement.

Par ces motifs, la Cour (première chambre) dit pour droit :

1) **L'article 101, paragraphe 1, TFUE doit être interprété en ce sens qu'un système de distribution sélective de produits de luxe visant, à titre principal, à préserver l'image de luxe de ces produits est conforme à cette disposition, pour autant que le choix des revendeurs s'opère en fonction de critères objectifs de caractère qualitatif, fixés d'une manière uniforme à l'égard de tous les revendeurs potentiels et appliqués de façon non discriminatoire, et que les critères définis n'aillent pas au-delà de ce qui est nécessaire.**

2) **L'article 101, paragraphe 1, TFUE doit être interprété en ce sens qu'il ne s'oppose pas à une clause contractuelle, telle que celle en cause au principal, qui interdit aux distributeurs agréés d'un système de distribution sélective de produits de luxe visant, à titre principal, à préserver l'image de luxe de ces produits de recourir de manière visible à des plateformes tierces pour la vente sur Internet des produits contractuels, dès lors que cette clause vise à préserver l'image de luxe desdits produits, qu'elle est fixée d'une manière uniforme et appliquée d'une façon non discriminatoire, et qu'elle est proportionnée au regard de l'objectif poursuivi, ce qu'il appartient à la juridiction de renvoi de vérifier.**

3) **L'article 4 du règlement (UE) nº 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, doit être interprété en ce sens que, dans des circonstances telles que celles en cause au principal, l'interdiction faite aux membres d'un système de distribution sélective de produits de luxe, qui opèrent en tant que distributeurs sur le marché, d'avoir recours de façon visible à des entreprises tierces pour les ventes par Internet, ne constitue pas une restriction de la clientèle, au sens de l'article 4, sous b), de ce règlement, ni une restriction des ventes passives aux utilisateurs finals, au sens de l'article 4, sous c), dudit règlement.**

Signatures