

**AVOCATS A LA COUR DE PARIS**

14, avenue Gourgaud – 75017 Paris  
Tél. : 01 44 15 61 00 – Fax : 01 44 15 91 81  
[www.bctg-avocats.com](http://www.bctg-avocats.com)

**De la liberté (renforcée) pour le fournisseur à la tête d'un réseau de distribution sélective d'interdire la commercialisation de ses produits sur une plateforme Internet**

**(Commentaire CA Paris, 28 février 2018, n°16/02/2263)**

Le 28 février 2018, la Cour d'appel de Paris a rendu un arrêt constituant la première application par les juges du fond français de l'arrêt Coty rendu par la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) le 6 décembre 2017<sup>1</sup>.

Dans cette affaire opposant la société Coty à la société Showroomprive, la Cour d'appel de Paris a confirmé la jurisprudence de la CJUE en admettant la licéité des clauses interdisant la commercialisation de produits sous distribution sélective sur des plateformes Internet. Elle a également apprécié les conditions de validité de plusieurs autres clauses contenues dans le contrat de distribution sélective litigieux (I).

Par ailleurs, à l'occasion d'une analyse approfondie de l'exigence de détention d'un point de vente physique imposée par la tête de réseau au candidat à l'agrément, la Cour d'appel a conforté la licéité de ce critère (II).

**I. La confirmation de la licéité des clauses litigieuses du contrat de distribution sélective Coty**

Dans un premier temps, la Cour d'appel rappelle le raisonnement qui doit être suivi dans le cadre de l'analyse de la licéité des contrats de distribution sélective :

- (i) un système de distribution sélective n'est pas contraire à l'article 101§1 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) pour autant que ce mode de distribution soit justifié par la nature des produits, que le choix des revendeurs s'opère en fonction de critères objectifs de caractère qualitatifs fixés de manière uniforme à l'égard de tous les revendeurs potentiels et appliqués de façon non-discriminatoire, et que les critères ne vont pas au-delà de ce qui est nécessaire<sup>2</sup> ;
- (ii) toutefois, et ce point doit être souligné, si les critères ci-dessus ne sont pas satisfaits, le système de distribution sélective peut malgré tout être exonéré s'il ne contient aucune restriction caractérisée et si le fournisseur et les distributeurs ont une part de marché inférieure à 30%.

Dans le cadre de son examen des critères de licéité du système de distribution sélective de la société Coty, la Cour d'appel de Paris constate qu'il n'est pas contesté, d'une part, que les produits de la société Coty appartiennent au

<sup>1</sup>Cet arrêt se situe également dans le prolongement de l'arrêt rendu par la Cour de cassation le 13 septembre 2017 par lequel la haute juridiction avait énoncé que la société Caudalie, à la tête d'un réseau de distribution sélective, pouvait légitimement interdire la commercialisation de ses produits sur une plateforme Internet.

<sup>2</sup>CJCE, 25 octobre 1977, affaire C-26/76, Métro I ; 13 octobre 2011, affaire C-439/09, Pierre Fabre Dermo-cosmétique ; 6 décembre 2017, affaire C-230/16, Coty Germany.



segment des produits de luxe et, d'autre part, que les clauses litigieuses, notamment l'interdiction de vendre les produits sur des plateformes Internet, ont pour objet de préserver cette image de luxe et sont fixées de manière uniforme et appliquées de façon non discriminatoire à l'égard de tous les distributeurs agréés.

La Cour d'appel de Paris analyse ensuite le caractère proportionné des clauses litigieuses. A ce titre, le principal intérêt de l'arrêt réside dans l'analyse de la clause interdisant de recourir à la vente sur Internet par le biais de plateformes.

Reprenant les développements de la CJUE, la Cour d'appel de Paris constate en effet que la vente sur une plateforme des produits de la société Coty, aux côtés de produits d'une nature fondamentalement différente, porte atteinte à l'image de luxe des produits auprès des consommateurs et « *de ce fait, au maintien de l'une des caractéristiques principales de ces produits recherchées par les consommateurs* ».

Les juges du fond en déduisent que l'interdiction de vendre les produits de la société Coty sur des plateformes Internet est proportionnée à l'objectif de préservation de l'image des produits.

La Cour d'appel semble toutefois distinguer les produits de la présente espèce des produits qui n'appartiennent pas au segment du luxe, pour lesquels elle indique que l'intérêt de recourir à des plateformes est indéniable, notamment à travers les facilités de paiement et la renommée de la plateforme.

Il semble toutefois prématuré de déduire de cet arrêt que seuls les produits de luxe justifieraient le recours à un réseau de distribution sélective, dans la mesure où ni le règlement n°330/2010<sup>3</sup>, ni les lignes directrices de la Commission européenne sur les restrictions verticales<sup>4</sup> n'opèrent une telle segmentation.

De manière intéressante, la Cour d'appel de Paris constate également que d'autres restrictions du contrat Coty sont proportionnées à la nécessité de protéger le réseau :

(i) S'agissant de la clause interdisant la revente à des distributeurs non agréés.

La Cour d'appel de Paris indique que la clause interdisant aux distributeurs agréés sur un territoire donné de vendre les produits à des revendeurs non agréés sur un autre territoire constitue « *le fondement même de la distribution sélective* », ajoutant qu'une telle interdiction est de nature à protéger « *assurément l'image de marque des produits en cause, puisqu'elle garantit l'absence de ventes hors réseau, dans des conditions dégradées et dévalorisantes* ».

Elle précise qu'une telle clause pourrait constituer une restriction caractérisée de concurrence si le territoire sur lequel évolue le distributeur non agréé n'était pas organisé selon un mode de distribution sélective (ce qui n'était pas le cas en l'espèce).

La Cour d'appel en déduit que cette clause est proportionnée à la nécessité de protéger le réseau.

<sup>3</sup> Règlement n°330/2010 de la Commission européenne 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.

<sup>4</sup> Lignes directrices sur les restrictions verticales.

(ii) S'agissant de la clause restreignant les ventes actives.

La Cour d'appel souligne que la clause interdisant à un distributeur agréé de ne pas réaliser de ventes actives d'un nouveau produit dans un Etat membre où Coty n'a pas encore mis en vente ledit produit pendant un délai d'un an à compter de la date du premier lancement dudit produit dans l'Etat membre est « *objectivement nécessaire pour que le distributeur [de cet Etat membre] puisse pénétrer sur un nouveau marché et n'est pas disproportionnée à la nécessité de protéger l'efficacité du réseau qui vise à promouvoir, à destination du consommateur, de nouvelles marques dans des conditions de présentation optimale* ».

La Cour d'appel en déduit que cette restriction est proportionnée à la nécessité de protéger l'efficacité du réseau.

(iii) S'agissant de la clause limitant les ventes par correspondance.

La Cour d'appel de Paris rappelle que la clause autorisant la vente par correspondance aux comités d'entreprise et aux collectivités, éventuellement à des prix réduits, sous réserve que les consommateurs concernés se déplacent dans les magasins pour venir chercher leurs produits ne peut être qualifiée de restriction de concurrence caractérisée.

En effet, l'interdiction des ventes par correspondance étant considérée comme licite par les autorités de concurrence, la clause contenue dans le contrat de distribution de la société Coty est « *plutôt proconcurrentielle* ».

La Cour d'appel de Paris en déduit que l'obligation pour le consommateur final de se rendre dans le magasin d'un distributeur agréé ne va pas au-delà de ce qui est nécessaire pour préserver l'image de marque des produits en cause.

Il ressort de cet arrêt qu'un certain nombre de clauses importantes dans le cadre de la structuration des réseaux de distribution sélective sont clairement confortées.

**II. L'exigence d'un point de vente physique ne constitue pas une restriction caractérisée de concurrence**

S'appuyant sur une étude économique et se référant à l'avis du 18 septembre 2012 de l'Autorité de la concurrence<sup>5</sup>, la société Showroomprive prétendait que le critère de la détention d'un point de vente physique imposé par le fournisseur pour obtenir l'agrément constituait une restriction caractérisée de concurrence.

Cette étude économique visant en particulier à démontrer que l'exigence d'un point de vente physique :

- n'était pas économiquement justifié par les caractéristiques de l'offre et de la demande.

Sur ce point, la Cour d'appel souligne que l'exigence de détention d'un point de vente physique est justifiée par la recherche d'un service et d'un conseil par le consommateur (qui n'est pas susceptible d'être remplacé par l'envoi d'échantillons gratuits par les pure players) ainsi que par la volonté du consommateur de retirer le produit immédiatement (à la différence de la vente en ligne pour laquelle la motivation première du consommateur est le prix).

<sup>5</sup> Avis n° 12-A-20 du 18 septembre 2012 relatif au fonctionnement concurrentiel du commerce électronique.

La Cour d'appel estime également que l'environnement offert dans les points de vente physique, conforme à l'image de luxe des produits en cause, est « *difficilement comparable* » à celui offert par les pure players généralistes où « *l'électroménager côtoie un bon de réduction pour restaurant ou de dentifrice et où les opérations de « ventes privées », sous forme de bradage de prix sont incompatibles avec l'aura des produits de luxe* ».

Compte tenu de la nature des produits et des caractéristiques de la demande, la Cour d'appel considère que la vente des produits de la société Coty par des pure players présente un risque de parasitisme de nature à décourager les investissements réalisés par les distributeurs dans l'aménagement de leurs magasins ainsi que dans la qualité des services rendus aux consommateurs.

Pour démontrer l'absence de justification économique de l'exigence d'un point de vente physique, la société Showroomprivé se prévalait par ailleurs de la circonstance selon laquelle la société Coty permettrait à certains distributeurs agréés de distribuer leurs produits dans des Etats membres autres que la France, directement grâce à leur site Internet, sans disposer d'un point de vente physique dans ces Etats membres.

La Cour d'appel rejette l'argumentation de la société Showroomprivé au motif que les sociétés Feelunique et Sephora qui vendent les produits Coty via Internet dans des Etats membres où elles ne détiennent aucun point de vente physique disposent de points de vente physique agréés en France. Il ne s'agit donc pas de pure players.

La Cour d'appel ajoute qu'interdire à un distributeur établi dans un Etat membre de vendre des produits sur Internet à destination de clients d'un autre Etat membre s'analyserait comme une restriction des ventes passives et actives, ce qui est interdit dans un réseau de distribution sélective.

- imposerait une obligation disproportionnée aux nouveaux entrants.

La Cour d'appel rejette également cet argument dans la mesure où « *le propre de la distribution sélective est la limitation du nombre des distributeurs agréés à ceux qui disposent d'un magasin répondant à certains critères, sans que les pure players non agréés puissent tirer arguments de la saturation des points de vente physique pour demander leur agrément* ».

Il s'agit ici d'une condition inhérente aux réseaux de distribution sélective, ce qui, par définition, limite le nombre de lieux éligibles.

**Cette décision est importante à double titre :**

- à la différence de l'arrêt rendu le 13 septembre 2017 par la Cour de cassation dans le cadre d'une procédure de référé opposant la société Caudalie à la plateforme de vente en ligne 1001pharmacies, il s'agit en l'espèce d'une décision au fond ;
- La tendance visant à renforcer l'autonomie contractuelle des réseaux de distribution sélective qui se dégageait semble, au regard des décisions récentes des juridictions européennes et françaises, définitivement confirmée.

**François Dauba – Hugues Villey-Desmeserets**