

CA Paris, 27 mars 2025, n° 21/21452

Le standard de preuve d'une imposition des prix de revente toujours plus facilité, quand celui de la justification d'une interdiction des ventes en ligne demeure inatteignable

Faits. MOBOTIX est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de systèmes de vidéosurveillance. Elle possède, pour ce faire, d'un réseau de distribution sélective à deux niveaux impliquant des distributeurs agréés dits AMD (Authorized MOBOTIX Distributor) avec qui MOBOTIX entretient une relation contractuelle et des revendeurs-installateurs. Les distributeurs sont chargés de promouvoir le programme partenaire MOBOTIX (PPM), de développer le réseau de revendeurs-installateurs, et d'en assister les membres. Les revendeurs-installateurs sont chargés de revendre les produits MOBOTIX aux consommateurs dans le cadre d'un projet d'installation comprenant un ensemble de prestations de services.

Un rapport de la DGCCRF a conduit à la saisine d'office par l'Autorité de la concurrence le 7 février 2018. Deux ententes verticales mises en œuvre pendant 7 ans, de 2012 à 2019, ont été reprochées à MOBOTIX et ses distributeurs : une entente visant à imposer aux revendeurs-installateurs des prix de revente (grief n°1) et une autre visant à restreindre les ventes sur internet (grief n°2). Par une décision n° 21-D-26 du 8 novembre 2021, l'Autorité a retenu ces griefs et a infligé des sanctions pécuniaires (1,4 million d'euros au total).

La société MOBOTIX ainsi que les distributeurs sanctionnés ont formé un recours devant la Cour d'appel de Paris.

Problème. S'agissant du premier grief, en l'absence de preuve directe, quel est le standard de preuve applicable à une entente verticale sur les prix de revente ? S'agissant du deuxième grief, en présence d'une clause contractuelle constitutive d'une preuve directe de l'interdiction des ventes en ligne, les preuves comportementales doivent-elles être apportées par l'Autorité, et la pratique peut-elle se justifier par la technicité des produits qui requerrait des services associés d'accompagnement et d'installation.

Solution. La décision de l'Autorité est confirmée en tout point, notamment sur la caractérisation de pratiques anticoncurrentielles par objet :

Sur le 1er grief : « si le mode de preuve le plus généralement utilisé du concours de volontés en matière d'entente verticale sur les prix, en l'absence de preuves directes, s'articule autour d'un faisceau à trois branches, la preuve du concours de volontés peut également résulter d'autres indices, documentaires ou comportementaux, permettant d'établir l'invitation du fabricant à de telles pratiques et l'acquiescement des distributeurs à ces dernières. En l'espèce, la preuve de l'existence d'un accord restreignant la liberté

tarifaire des partenaires MOBOTIX est établie au moyen d'éléments documentaires, et par des éléments comportementaux précis, concordants et significatifs, que la Cour a exposés à titre surabondant. Les éléments probatoires de l'espèce caractérisent à suffisance cet accord de volontés, sans qu'il soit besoin, au cas particulier, de rechercher l'existence d'une police ou d'une surveillance des prix par MOBOTIX » (§341 à 343).

Sur le 2e grief : « en présence de preuves documentaires directes, il n'est nul besoin de considérer les preuves comportementales. L'argument selon lequel l'Autorité, dans sa pratique décisionnelle, se serait systématiquement prononcée en matière de restriction des ventes en ligne sur des éléments complémentaires de preuves de nature comportementale, est donc inopérant. La Cour observe, qu'en l'espèce, la mention litigieuse restreignait de façon explicite la possibilité des revendeurs-installateurs de recourir au commerce en ligne. En présence de preuves documentaires directes, il n'y a donc pas lieu de considérer les preuves comportementales versées au dossier, qui confirment, au surplus, qu'aucun des revendeurs-installateurs entendus n'avait mis en place un système de revente en ligne des produits MOBOTIX [...]. Il se déduit de ces éléments que, contrairement à ce que soutiennent les requérantes, aucune démonstration d'une restriction ou d'une interdiction de facto des ventes en ligne ne s'imposait à l'Autorité » (§463 à 467).

« Eu égard à leur teneur, à leur objectif et au contexte économique et juridique dans lequel ils s'insèrent, les accords en cause présentent donc un degré de nocivité pour la concurrence de nature à leur conférer, [...] le caractère d'une restriction de concurrence par objet au sens des articles 101, paragraphe 1, du TFUE et L. 420-1 du code de commerce, sans qu'il soit nécessaire d'examiner les effets que la pratique incriminée a réellement produits » (§ 543).

Analyse. La Cour confirme le standard de preuve appliqué par l'Autorité dans les deux griefs en cause.

– S'agissant de la démonstration d'une entente verticale sur les prix, lorsqu'il existe des preuves directes, notamment documentaires ou contractuelles, il n'est pas nécessaire de procéder à l'examen de preuves additionnelles de nature comportementale (Trib. UE, 27 sept. 2006, GlaxoSmithKline Services, T-168/01, pts 83 et 84 ; Paris, 16 janv. 2020, n°19/03410). A l'inverse, la jurisprudence retient en principe que l'existence d'une telle entente se démontre par un faisceau d'indices articulé en trois branches : la diffusion de prix communiqués par le fournisseur (1), la mise en œuvre d'une surveillance ou police des prix (2) et l'application effective de ces prix par les distributeurs (3) (Cons. conc., 22 juin 2002, n° 02-D-42 et 13 mars 2006, n° 06-D-04).

En l'espèce, les éléments contractuels ou documentaires n'étaient pas suffisants à établir une preuve directe de l'infraction. Pour autant, la Cour a estimé que la combinaison d'éléments contractuels (dont une clause interdisant aux distributeurs la communication de prix en dessous du niveau de prix de détail diffusé par MOBOTIX et les

obligeant à veiller à ce que leurs clients fassent de même), et comportementaux (dont l'octroi par Mobotix d'un statut de partenaire aux revendeurs-installateurs conditionnant les remises et la participation au réseau), formait un faisceau d'indices « précis, concordants et significatifs », sans qu'il fût nécessaire de rechercher, comme l'exigeait le faisceau à trois branches, une police active des prix par MOBOTIX. La Cour d'appel abandonne le faisceau à trois branches au profit du standard de preuve en deux branches fondé sur la démonstration du concours de volonté : « l'invitation d'une partie à l'accord à mettre en œuvre une pratique illicite et l'acquiescement de l'autre à cette invitation », comme elle a pu déjà y procéder dans les arrêts Apple et Luxoticca (Paris, 6 oct. 2022, n°20/08582, pt. 456 ; Paris, 12 déc. 2024, n° 21/16134, pt. 95).

Cette approche s'inscrit dans la jurisprudence récente : « l'existence d'un 'accord', au sens de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, portant sur des prix minimaux de revente peut être établie non seulement au moyen de preuves directes, mais également sur la base de coïncidences et d'indices concordants, dès lors qu'il peut en être inféré qu'un fournisseur a invité ses distributeurs à suivre de tels prix et que ces derniers ont, en pratique, respecté les prix indiqués par le fournisseur » (CJUE, 29 juin 2023, C-211/22, pt. 57). Cependant, il faut noter que l'Autorité est tenue de démontrer l'existence d'éléments de coercition afin de prouver que les pratiques de prix conseillés, en principe licites, deviennent illicites au regard d'un comportement de la tête de réseau visant à imposer les prix (Paris, 12 déc. 2024, n° 21/16134)

– S'agissant de la restriction de la liberté de revente en ligne, la Cour d'appel valide la qualification de « preuves directes » retenue par l'Autorité qui avait considéré que les stipulations contractuelles étaient suffisantes pour établir l'existence d'une entente prohibant la vente en ligne par les revendeurs-installateurs. En effet « l'acquiescement [des distributeurs] aux pratiques litigieuses se déduit directement de la circonstance qu'ils ont apposé leur signature sur le contrat les liant à MOBOTIX, et paraphé chacune de ses pages » (CA Paris, 27 mars 2025, n° 21/21452, §454).

Pourtant, lesdites clauses n'interdisaient pas formellement la vente sur Internet (comme dans la décision ADLC, 22 juill. 2021, n°21-D-20, § 844), mais exigeaient que les distributeurs ne sélectionnent, dans le cadre de l'application du PPM, que des revendeurs dont la majorité des ventes ne se fait pas en ligne (§449). La Cour valide le raisonnement de l'Autorité qui a considéré que cette exclusion va au-delà de l'exclusion des « pure players » : elle touche aussi les revendeurs qui, sans intervenir uniquement sur Internet, réaliseraient leurs ventes principalement, privant ainsi MOBOTIX et les distributeurs de l'exemption prévue par l'article 2 du règlement 330/2010 sur les restrictions verticales

Pour autant, si la restriction des ventes passives aux utilisateurs finaux constitue une restriction caractérisée au sens de l'article 5 du règlement précité, la Cour devait

examiner si elle avait un degré de nocivité suffisant pour caractériser une « restriction par objet » conformément à l'arrêt Super Bock Bebidas (CJUE, 29 juin 2023, aff. C-211/22).

Les arguments présentés par les parties tenant au fait que les produits de vidéosurveillance devaient faire l'objet d'une installation par le revendeur, ou d'une vente groupée entre la vente et l'installation n'ont pas été jugés nécessaires ou proportionnés à la restriction des ventes passives. Ceux tenant à l'objectif de qualité ou de sécurité des produits (§537 et 538) n'ont pas non plus permis de justifier la pratique car l'interdiction de ne pas avoir de boutique en ligne, comme modèle commercial principal, ne s'appliquait pas de façon uniforme aux différents partenaires Mobotix. Cette appréciation était en réalité prévisible, dans la mesure où, dans une affaire similaire, l'exigence d'une remise en main propre de produits dangereux (en l'espèce tronçonneuses, débroussailleuses...) avait déjà été jugée constitutive d'une restriction injustifiée des ventes en ligne (Aut. conc., 24 oct. 2018, n° 18-D-23, Stihl).

En conséquence, malgré la jurisprudence Super Bock Bebidas, la pratique décisionnelle n'incite donc toujours pas les promoteurs de réseau à prendre le risque d'interdire les ventes en ligne de leurs produits, en se fondant sur des justifications objectives tenant à la technicité du produit, sa dangerosité ou le standard de service associé requis pour sa commercialisation.

K. Biancone

CA Paris 27.03.2025_RG n° 21-21452