

## La Cour d'appel de Paris confirme pour l'essentiel la condamnation du groupe Apple.

La Cour d'appel de Paris se prononce sur le recours formé contre la décision de l'Autorité de la concurrence (ADLC, n° 20-D-04, 16 mars 2020, LawLex202000000542JB), qui a sanctionné le groupe Apple pour avoir mis en œuvre des pratiques anticoncurrentielles dans le secteur de la distribution des produits de sa marque. Pour rappel, Apple approvisionne une partie du marché par l'intermédiaire de grossistes qui vendent ses produits à des distributeurs agréés, non agréés ou agréés premium (*Apple Premium Resellers*). Elle approvisionne aussi directement la grande distribution. Enfin, Apple dispose de ses propres magasins physiques de vente au détail – Apple Retail Stores – qui sont approvisionnés en direct, et vend également ses produits par l'intermédiaire de son site internet, l'Apple Online Store. Au-delà de l'abus d'état de dépendance reproché à Apple, l'AdLC a sanctionné essentiellement la restriction de clientèle mise en œuvre avec ses grossistes agréés et l'imposition de prix au détail à ses revendeurs agréés premium.

Pour qualifier ce système d'allocation de produits de restriction par objet, la cour d'appel rappelle que si la présence, dans un accord, d'une restriction caractérisée, ne permet pas de présumer une violation de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, elle peut néanmoins amener à douter de sa conformité, de sorte qu'il n'est pas erroné d'examiner les pratiques en cause à l'aune des dispositions relatives aux restrictions verticales lorsqu'il s'agit d'apprécier la teneur de l'accord. En effet, qu'elle soit menée dans le cadre du paragraphe 1 ou 3, l'analyse repose sur un examen du degré de nocivité supposé ou avéré de la mesure en cause. La cour, comme l'AdLC, estime que les allocations de produits et de clientèle, décidées par Apple et mises en œuvre par les grossistes, qui s'inscrivent dans le cadre d'un système « fermé » limité à deux grossistes agréés au niveau du marché de gros et s'appliquent nonobs-

tant le système de distribution « ouvert » sur le marché aval, dans lequel Apple ne s'est réservé que l'approvisionnement de son canal de distribution en propre, ont pour objet de répartir la clientèle entre les deux seuls grossistes agréés concurrents et ainsi de restreindre la clientèle à laquelle l'acheteur peut vendre les biens et services contractuels, au sens du 4, b) du règlement restrictions verticales. Selon les juges parisiens, la pratique présente un degré suffisant de nocivité à l'égard de la concurrence pour être considérée comme constitutive d'une restriction de concurrence par objet.

*Le fait que les distributeurs premium aient signé des contrats comportant des stipulations relatives aux conditions applicables aux remises et ristournes ne permet pas en soi de caractériser leur acquiescement à un système de prix imposés par le fabricant.*

La cour parvient à cette conclusion au terme d'un examen circonstancié de l'accord dépourvu d'effets pro-concurrentiels qui lui soient propres, de la situation de concurrence sur le marché de gros et du système de distribution ouvert qu'il alimente, ainsi que des conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence intra-marque et inter-marques du fait de la stratégie de rareté des produits adoptée par leur fabricant et leurs caractéristiques, et de l'absence de justifications objectives du système d'allocations ainsi mis en œuvre. En outre, la cour observe que l'existence d'un dommage à l'économie limité, résultant notamment de l'évolution des marges observées dans les analyses produites n'implique pas que les pratiques n'ont produit aucun effet et qu'il est sans incidence sur leur caractère anti-concurrentiel, cette circonstance, appréciée *a posteriori*, ne constituant qu'un critère, parmi d'autres, pour déterminer un niveau de sanction proportionné (NDLR : le critère du dommage à l'économie a été abandonné par le communiqué Sanctions de 2021 en raison de sa non-

conformité à la directive ECN+).

Par ailleurs, la Cour d'appel de Paris revient sur l'analyse de l'AdLC, qui a retenu une pratique de prix imposés, et la réforme sur ce point. Adoptant une position plus compréhensive, elle précise que lorsqu'une clause n'impose pas en elle-même le respect par les distributeurs d'un prix minimal de vente fixé par le fournisseur, il convient de vérifier, au regard de l'ensemble des obligations contractuelles prises dans leur contexte économique et juridique, ainsi que du comportement des parties, si un prix de vente au public n'a pas été recommandé par le fournisseur, et si celui-ci ne constituerait pas un prix de vente fixe ou minimal imposé. Dès lors, la circonstance que les distributeurs premium ont signé des contrats comportant des stipulations relatives aux conditions applicables aux remises et ristournes, ne permet pas de caractériser leur acquiescement à un système de prix imposés par le fabricant, alors qu'aucun élément n'établit, sans équivoque, dans le contexte factuel, économique et juridique en cause, l'existence d'une recommandation de prix revêtant un caractère impératif. Enfin, la Cour d'appel de Paris écarte l'argument tiré de l'existence d'un parallélisme de comportements, dans la mesure où l'alignement trouve une explication dans l'adaptation aux évolutions du marché et les caractéristiques des produits haut de gamme en cause, Apple assurant, en outre, une grande transparence concernant ses prix au détail en les rendant publics et accessibles sur son propre site. On ne peut qu'approuver cette analyse qui se situe dans le prolongement des lignes directrices restrictions verticales.

### ENTENTES

Cour d'appel de Paris  
6 octobre 2022  
LawLex202200008318JB

★★★