



## Coletânea da Jurisprudência

ACÓRDÃO DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA (Primeira Secção)

6 de dezembro de 2017\*

«Reenvio prejudicial — Concorrência — Acordos, decisões e práticas concertadas — Artigo 101.º, n.º 1, TFUE — Distribuição seletiva de produtos cosméticos de luxo — Cláusula que proíbe os distribuidores de recorrerem a um terceiro não autorizado no âmbito da venda através da Internet — Regulamento (UE) n.º 330/2010 — Artigo 4.º, alíneas b) e c)»

No processo C-230/16,

que tem por objeto um pedido de decisão prejudicial apresentado, nos termos do artigo 267.º TFUE, pelo Oberlandesgericht Frankfurt am Main (Tribunal Regional Superior de Frankfurt am Main, Alemanha), por decisão de 19 de abril de 2016, que deu entrada no Tribunal de Justiça em 25 de abril de 2016, no processo

**Coty Germany GmbH**

contra

**Parfümerie Akzente GmbH,**

O TRIBUNAL DE JUSTIÇA (Primeira Secção),

composto por: R. Silva de Lapuerta (relatora), presidente de secção, C. G. Fernlund, A. Arabadjiev, S. Rodin e E. Regan, juízes,

advogado-geral: N. Wahl,

secretário: X. Lopez Bancalari, administradora,

vistos os autos e após a audiência de 30 de março de 2017,

vistas as observações apresentadas:

- em representação da Coty Germany GmbH, por A. Lubberger e B. Weichhaus, Rechtsanwälte,
- em representação da Parfümerie Akzente GmbH, por O. Spieker e M. Alber, Rechtsanwälte,
- em representação do Governo alemão, por T. Henze e A. Lippstreu, na qualidade de agentes,
- em representação do Governo francês, por D. Colas e J. Bousin, na qualidade de agentes,
- em representação do Governo italiano, por G. Palmieri, na qualidade de agente, assistida por D. Del Gaizo, avvocato dello Stato,

\* Língua do processo: alemão.

- em representação do Governo luxemburguês, por A. Germeaux, assistido por P.E. Partsch e T. Evans, avocats,
- em representação do Governo neerlandês, por M. Bulterman, M. de Ree e J. Langer, na qualidade de agentes,
- em representação do Governo austríaco, por G. Eberhard, na qualidade de agente,
- em representação do Governo sueco, por A. Falk, C. Meyer-Seitz, H. Shev e L. Swedenborg, na qualidade de agentes,
- em representação da Comissão Europeia, por G. Meessen, H. Leupold e T. Christoforou, na qualidade de agentes,

ouvidas as conclusões do advogado-geral na audiência de 26 de julho de 2017,

profere o presente

### Acórdão

- 1 O pedido de decisão prejudicial tem por objeto a interpretação do artigo 101.º, n.º 1, TFUE, bem como do artigo 4.º, alíneas b) e c), do Regulamento (UE) n.º 330/2010 da Comissão, de 20 de abril de 2010, relativo à aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia a determinadas categorias de acordos verticais e práticas concertadas (JO 2010, L 102, p. 1).
- 2 Este pedido foi apresentado no âmbito de um litígio que opõe a Coty Germany GmbH, um fornecedor de produtos cosméticos de luxo estabelecido na Alemanha, à Parfümerie Akzente GmbH, um distribuidor autorizado dos referidos produtos, a respeito da proibição imposta a este último, no âmbito de um contrato de distribuição seletiva celebrado entre a Coty Germany e os seus distribuidores autorizados, de recorrer de maneira visível a empresas terceiras para as vendas através da Internet dos produtos contratuais.

### Quadro jurídico

- 3 Nos termos do considerando 10 do Regulamento n.º 330/2010, «[o] presente regulamento não deve isentar acordos verticais que contenham restrições suscetíveis de restringir a concorrência e de prejudicar os consumidores e que não sejam indispensáveis à obtenção dos efeitos de aumento de eficiência; em especial, os acordos verticais que contenham determinados tipos de restrições graves da concorrência, como preços de revenda mínimos e fixos, bem como certos tipos de proteção territorial, devem ser excluídos do benefício da isenção por categoria estabelecida pelo presente regulamento, independentemente da quota de mercado das empresas em causa».
- 4 O artigo 1.º, n.º 1, alínea e), deste regulamento define o «sistema de distribuição seletiva» como sendo «um sistema de distribuição em que o fornecedor se compromete a vender os bens ou serviços contratuais, quer direta quer indiretamente, apenas a distribuidores selecionados com base em critérios especificados e em que estes distribuidores se comprometem a não vender tais bens ou serviços a distribuidores não autorizados no território reservado pelo fornecedor para o funcionamento de tal sistema».

5 O artigo 2.º, n.º 1, do referido regulamento dispõe:

«Nos termos do artigo 101.º, n.º 3, [TFUE] e sem prejuízo do disposto no presente regulamento, o artigo 101.º, n.º 1, [TFUE] é declarado inaplicável aos acordos verticais.

Esta isenção é aplicável na medida em que estes acordos contenham restrições verticais.»

6 O artigo 3.º, n.º 1, do mesmo regulamento prevê:

«A isenção prevista no artigo 2.º é aplicável na condição de a quota de mercado do fornecedor não ultrapassar 30% do mercado relevante em que vende os bens ou serviços contratuais e de a quota de mercado do comprador não ultrapassar 30% do mercado relevante em que compra os bens ou serviços contratuais.»

7 Sob a epígrafe «Restrições que implicam a retirada do benefício da isenção por categoria — restrições graves», o artigo 4.º do Regulamento n.º 330/2010 enuncia:

«A isenção prevista no artigo 2.º não é aplicável aos acordos verticais que, direta ou indiretamente, isoladamente ou em combinação com outros fatores que sejam controlados pelas partes, tenham por objeto:

[...]

b) A restrição do território no qual, ou dos clientes aos quais, o comprador parte no acordo, sem prejuízo de uma eventual restrição relativa ao seu local de estabelecimento, pode vender os bens ou serviços contratuais [...]

[...]

c) A restrição das vendas ativas ou passivas a utilizadores finais, efetuada por membros de um sistema de distribuição seletiva que exerçam atividades no estágio retalhista [...]

[...]»

### **Litígio no processo principal e questões prejudiciais**

8 A Coty Germany vende produtos cosméticos de luxo na Alemanha. Comercializa certas marcas deste setor através de uma rede de distribuição seletiva, com base num contrato de distribuição seletiva também utilizado pelas empresas que são suas afiliadas. Este contrato é complementado por diferentes contratos especiais que têm por objeto a organização da referida rede.

9 A Parfümerie Akzente distribui há vários anos os produtos da Coty Germany, enquanto distribuidor autorizado, tanto nos seus pontos de venda físicos como na Internet. A venda através da Internet realiza-se parcialmente por intermédio da sua própria loja em linha e parcialmente por intermédio da plataforma «amazon.de».

10 Resulta da decisão de reenvio que, no seu contrato de distribuição seletiva, a Coty Germany justifica o seu sistema de distribuição seletiva nestes termos: «a natureza das marcas da Coty Prestige exige uma distribuição seletiva que se destina a preservar a imagem de luxo associada a estas marcas».

- 11 A este respeito, no que se refere ao comércio físico, o contrato de distribuição seletiva prevê que cada ponto de venda do distribuidor deve ser autorizado pela Coty Germany, o que pressupõe a observância de um certo número de exigências, enumeradas no artigo 2.º do referido contrato, em termos de ambiente, equipamentos e instalações desses pontos de venda.
- 12 Em especial, nos termos do artigo 2.º, n.º 1, ponto 3, desse contrato, «os equipamentos e os locais de venda, a oferta de produtos, a publicidade e a apresentação dos produtos para venda devem valorizar e reforçar a imagem de luxo das marcas da Coty Prestige. Na determinação deste critério, devem ser tidos em conta, nomeadamente, as fachadas, as instalações interiores, o revestimento do pavimento, o tipo de paredes e tetos, o mobiliário e a superfície de venda e ainda a iluminação, bem como uma impressão de conjunto ordenada e limpa».
- 13 O artigo 2.º, n.º 1, ponto 6, do referido contrato precisa que «a identificação dos locais de venda, quer através do nome da empresa quer através de indicações adicionais ou do *slogan* da empresa, não deve dar a impressão de uma escolha de produtos limitada, de instalações de qualidade medíocre ou de aconselhamento deficiente e deve, além disso, ser aposta de modo a não tapar os objetos de decoração e as superfícies de exposição».
- 14 Por outro lado, o quadro contratual que vincula as partes inclui um aditamento respeitante à venda através da Internet, cujo artigo 1.º, n.º 3, prevê que «o distribuidor não pode utilizar outro nome ou associar-se a uma empresa terceira sem que lhe tenha sido dada autorização».
- 15 Na sequência da entrada em vigor do Regulamento n.º 330/2010, a Coty Germany alterou os contratos da rede que regulam a distribuição seletiva, bem como este aditamento, prevendo na cláusula I, n.º 1, primeiro parágrafo, deste que «o distribuidor está autorizado a oferecer e a vender os produtos na Internet, desde que, no entanto, esta atividade de venda através da Internet seja realizada através de uma “montra eletrónica” da loja autorizada e que continue a garantir o carácter luxuoso dos produtos». Além disso, a cláusula I, n.º 1, ponto 3, do referido aditamento proíbe expressamente a utilização de outra denominação comercial, bem como a intervenção visível de uma empresa terceira que não seja um distribuidor autorizado da Coty Prestige.
- 16 A Parfümerie Akzente recusou assinar as alterações introduzidas ao contrato de distribuição seletiva. A Coty Germany propôs no órgão jurisdicional nacional de primeira instância uma ação para que este proibisse a demandada no processo principal de distribuir os produtos da marca controvertida por intermédio da plataforma «amazon.de», em aplicação da referida cláusula I, n.º 1, ponto 3.
- 17 Por decisão de 31 de julho de 2014, este último órgão jurisdicional julgou esta ação improcedente, com o fundamento de que a cláusula contratual controvertida era contrária ao § 1 da Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Lei que proíbe as restrições da concorrência) ou ao artigo 101.º, n.º 1, TFUE. Considerou que, em conformidade com o acórdão de 13 de outubro de 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique (C-439/09, EU:C:2011:649), o objetivo relativo à preservação de uma imagem de prestígio da marca não podia justificar a criação de um sistema de distribuição seletiva que, por definição, é restritivo da concorrência. Segundo o referido órgão jurisdicional, esta cláusula constituía também uma restrição grave, na aceção do artigo 4.º, alínea c), do Regulamento n.º 330/2010.
- 18 Além disso, o órgão jurisdicional nacional de primeira instância considerou que a referida cláusula também não preenchia os requisitos que lhe permitiam beneficiar de uma isenção individual, uma vez que não tinha sido demonstrado que a proibição geral da venda através da Internet por intermédio de plataformas terceiras nela prevista gerava ganhos de eficiência suscetíveis de compensar os inconvenientes para a concorrência que resultavam da restrição dos modos de comercialização. Em todo o caso, esse órgão jurisdicional considerou que tal proibição total não era necessária, porquanto há outros meios igualmente apropriados, mas menos restritivos da concorrência, como a aplicação de critérios qualitativos específicos para as plataformas terceiras.

- 19 A Coty Germany interpôs recurso da decisão proferida pelo órgão jurisdicional nacional de primeira instância no Oberlandesgericht Frankfurt am Main (Tribunal Regional Superior de Frankfurt am Main, Alemanha). Neste âmbito, este último órgão jurisdicional questiona-se sobre a legalidade, à luz do direito da concorrência da União, do dispositivo contratual existente entre as duas partes em litígio.
- 20 Nestas condições, o Oberlandesgericht Frankfurt am Main (Tribunal Regional Superior de Frankfurt am Main) decidiu suspender a instância e submeter ao Tribunal de Justiça as seguintes questões prejudiciais:
- «1) Podem os sistemas de distribuição seletiva destinados a distribuir produtos de luxo e de prestígio e que têm como objetivo principal assegurar uma “imagem de luxo” dos produtos constituir uma parte da concorrência compatível com o artigo 101.º, n.º 1, TFUE?
- 2) No caso de resposta afirmativa à primeira questão: Pode constituir uma parte da concorrência compatível com o artigo 101.º, n.º 1, TFUE o facto de ser totalmente proibido aos membros de um sistema de distribuição seletiva que operam no comércio a retalho associarem empresas terceiras nas vendas através da Internet de forma perceptível para o exterior, independentemente de, no caso concreto, as exigências legítimas de qualidade do produtor serem ou não cumpridas?
- 3) Deve o artigo 4.º, alínea b), do Regulamento [n.º 330/2010] ser interpretado no sentido de que uma proibição imposta aos membros de um sistema de distribuição seletiva que operam no mercado retalhista de associarem nas vendas através da Internet uma empresa terceira de modo perceptível para o exterior constitui uma restrição deliberada dos clientes do comerciante retalhista?
- 4) Deve o artigo 4.º, alínea c), do Regulamento [n.º 330/2010] ser interpretado no sentido de que uma proibição imposta aos membros de um sistema de distribuição seletiva que operam no mercado retalhista de associarem nas vendas através da Internet uma empresa terceira de modo perceptível para o exterior constitui uma restrição deliberada da venda passiva a utilizadores finais?»

## **Quanto às questões prejudiciais**

### ***Quanto à primeira questão***

- 21 Com a primeira questão, o órgão jurisdicional de reenvio pergunta, em substância, se o artigo 101.º, n.º 1, TFUE deve ser interpretado no sentido de que um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo que visa, a título principal, preservar a imagem de luxo desses produtos pode ser conforme com esta disposição.
- 22 Nos termos no artigo 101.º, n.º 1, TFUE, são incompatíveis com o mercado interno e proibidos todos os acordos entre empresas, todas as decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que sejam suscetíveis de afetar o comércio entre os Estados-Membros e que tenham por objetivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado interno.
- 23 No que respeita a acordos que constituam um sistema de distribuição seletiva, o Tribunal de Justiça salientou que tais acordos influenciam necessariamente a concorrência no mercado interno.
- 24 Contudo, o Tribunal de Justiça declarou que a organização de uma rede de distribuição seletiva não se inclui na proibição do artigo 101.º, n.º 1, TFUE, desde que a escolha dos revendedores seja feita em função de critérios objetivos de carácter qualitativo, fixados uniformemente para todos os potenciais revendedores e aplicados de modo não discriminatório, que as propriedades do produto em causa exijam, para preservar a qualidade e assegurar a sua correta utilização, que exista uma rede de

distribuição e, por fim, que os critérios definidos não ultrapassem a medida do necessário (acórdão de 13 de outubro de 2011, *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique*, C-439/09, EU:C:2011:649, n.º 41 e jurisprudência referida).

- 25 No que se refere, designadamente, à questão de saber se a distribuição seletiva pode ser necessária para os produtos de luxo, importa recordar que o Tribunal de Justiça já constatou que a qualidade de tais produtos não resulta unicamente das suas características materiais, mas também do seu estilo e da sua imagem de prestígio, que lhes conferem uma aura de luxo, que esta aura constitui um elemento essencial dos referidos produtos para que sejam distinguidos de outros produtos semelhantes pelos consumidores e que, assim, um dano causado à referida aura de luxo é suscetível de afetar a própria qualidade desses produtos (v., neste sentido, acórdão de 23 de abril de 2009, *Copad*, C-59/08, EU:C:2009:260, n.ºs 24 a 26 e jurisprudência referida).
- 26 Ora, a este respeito, o Tribunal de Justiça considerou que as características e as modalidades específicas de um sistema de distribuição seletiva são, em si mesmas, suscetíveis de preservar a qualidade e de assegurar a boa utilização dos referidos produtos (acórdão de 23 de abril de 2009, *Copad*, C-59/08, EU:C:2009:260, n.º 28 e jurisprudência referida).
- 27 Neste contexto, o Tribunal de Justiça considerou, nomeadamente, que a organização de um sistema de distribuição seletiva que visa assegurar uma apresentação que valorize os produtos de prestígio no ponto de venda é suscetível de contribuir para a reputação dos produtos em questão e, portanto, para a manutenção da sua aura de luxo (v., neste sentido, acórdão de 23 de abril de 2009, *Copad*, C-59/08, EU:C:2009:260, n.º 29).
- 28 Resulta assim desta jurisprudência que, atendendo às suas características e à sua natureza, os produtos de luxo podem necessitar da implementação de um sistema de distribuição seletiva para preservar a sua qualidade e assegurar a sua boa utilização.
- 29 Assim, um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo que visa, a título principal, preservar a imagem de luxo destes produtos é conforme com o artigo 101.º, n.º 1, TFUE, desde que sejam respeitados os requisitos evocados no n.º 24 do presente acórdão.
- 30 Contrariamente ao que a *Parfümerie Akzente* alega, bem como os Governos alemão e luxemburguês, esta conclusão não é invalidada pela afirmação constante do n.º 46 do acórdão de 13 de outubro de 2011, *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique* (C-439/09, EU:C:2011:649).
- 31 Com efeito, esta afirmação deve ser lida e interpretada à luz do contexto desse acórdão.
- 32 A este respeito, importa salientar que, no processo que deu origem ao referido acórdão, o órgão jurisdicional de reenvio não se interrogava sobre a conformidade, à luz do artigo 101.º, n.º 1, TFUE, de um sistema de distribuição seletiva globalmente considerado, mas de uma cláusula contratual específica imposta a distribuidores autorizados, no âmbito de tal sistema, que proibia de forma absoluta a venda dos produtos contratuais na Internet. Há também que precisar que os produtos visados pelo sistema de distribuição seletiva em causa no referido processo não eram produtos de luxo, mas produtos cosméticos e de higiene corporal.
- 33 A afirmação que figura no n.º 46 do acórdão de 13 de outubro de 2011, *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique* (C-439/09, EU:C:2011:649), inscreve-se no âmbito das considerações efetuadas pelo Tribunal de Justiça para fornecer ao órgão jurisdicional de reenvio em causa nesse processo os elementos de interpretação necessários para lhe permitir pronunciar-se sobre a questão de saber se a restrição da concorrência que resultava dessa cláusula contratual se justificava por um objetivo legítimo e prosseguia de maneira proporcional esse objetivo.

- 34 Neste contexto, o Tribunal de Justiça considerou que a necessidade de preservar a imagem de prestígio dos produtos cosméticos e de higiene corporal em causa não constituía uma exigência legítima para justificar uma proibição absoluta de venda desses produtos na Internet. A apreciação que figura no n.º 46 desse acórdão só dizia, assim, respeito aos produtos em causa no processo que deu origem ao referido acórdão e à cláusula contratual em causa nesse processo.
- 35 No entanto, não se pode deduzir do acórdão de 13 de outubro de 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique (C-439/09, EU:C:2011:649), que o seu n.º 46 visava estabelecer uma declaração de princípio segundo a qual a proteção da imagem de luxo já não podia justificar uma restrição à concorrência, como a que resulta da existência de uma rede de distribuição seletiva, relativamente a todos os produtos, designadamente aos produtos de luxo, e alterar assim a jurisprudência constante do Tribunal de Justiça, conforme recordada nos n.ºs 25 a 27 do presente acórdão.
- 36 Atendendo às considerações precedentes, há que responder à primeira questão que o artigo 101.º, n.º 1, TFUE deve ser interpretado no sentido de que um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo que visa, a título principal, preservar a imagem de luxo desses produtos é conforme com esta disposição, desde que a escolha dos revendedores seja efetuada em função de critérios objetivos de carácter qualitativo, fixados uniformemente para todos os potenciais revendedores e aplicados de modo não discriminatório, e que os critérios definidos não excedam o que é necessário.

### *Quanto à segunda questão*

- 37 Com a segunda questão, o órgão jurisdicional de reenvio pergunta, em substância, se o artigo 101.º, n.º 1, TFUE deve ser interpretado no sentido de que se opõe a uma cláusula contratual, como a que está em causa no processo principal, que proíbe os distribuidores autorizados de um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo que visa, a título principal, preservar a imagem de luxo desses produtos de recorrerem de maneira visível a plataformas terceiras para a venda dos produtos contratuais na Internet.
- 38 Esta questão diz respeito à legalidade, à luz do artigo 101.º, n.º 1, TFUE, de uma cláusula específica de um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo e de prestígio.
- 39 A título preliminar, importa recordar que, como resulta das apreciações efetuadas no âmbito da primeira questão, atendendo à natureza e às características próprias destes produtos, o objetivo que consiste em preservar a sua imagem de luxo é suscetível de justificar a organização de um sistema de distribuição seletiva dos referidos produtos.
- 40 No contexto de tal sistema, uma cláusula contratual específica que visa preservar a imagem de luxo dos produtos em causa é lícita à luz do artigo 101.º, n.º 1, TFUE, desde que preencha os requisitos enunciados no n.º 36 do presente acórdão.
- 41 Embora caiba ao órgão jurisdicional de reenvio verificar se uma cláusula contratual, como a que está em causa no processo principal, que proíbe o recurso a plataformas terceiras para a venda em linha dos produtos contratuais, preenche esses requisitos, compete todavia ao Tribunal de Justiça fornecer-lhe para esse efeito todos os elementos de interpretação do direito da União que lhe permitirão pronunciar-se (v., neste sentido, acórdão de 11 de dezembro de 1980, L'Oréal, 31/80, EU:C:1980:289, n.º 14).
- 42 A este respeito, é facto assente que a cláusula contratual em causa no processo principal tem por objetivo preservar a imagem de luxo e de prestígio dos produtos em causa. Por outro lado, resulta dos autos submetidos ao Tribunal de Justiça que o órgão jurisdicional de reenvio considera que esta cláusula é objetiva e uniforme e que se aplica sem discriminação a todos os distribuidores autorizados.

- 43 Assim, há que verificar se, em circunstâncias como as que estão em causa no processo principal, a proibição imposta por um fornecedor aos seus distribuidores autorizados de recorrerem de maneira visível a plataformas terceiras para a venda na Internet dos produtos de luxo em causa é proporcional à luz do objetivo prosseguido, isto é, se tal proibição é adequada para preservar a imagem de luxo destes produtos e se não excede o que é necessário para alcançar esse objetivo.
- 44 Em primeiro lugar, no que se refere ao caráter adequado da proibição em causa no processo principal à luz do objetivo prosseguido, importa observar, primeiro, que a obrigação imposta aos distribuidores autorizados de só venderem na Internet os produtos contratuais por intermédio das suas próprias lojas em linha e a proibição imposta aos referidos distribuidores de utilizarem outra denominação comercial e de recorrerem de maneira visível a plataformas terceiras garantem à partida ao fornecedor que, no âmbito do comércio eletrónico destes produtos, estes últimos são associados exclusivamente aos distribuidores autorizados.
- 45 Ora, uma vez que esta associação é precisamente um dos objetivos pretendidos quando se recorre a este tipo de sistema, afigura-se que a proibição em causa no processo principal comporta uma limitação coerente face às características próprias do sistema de distribuição seletiva.
- 46 Por conseguinte, se, como resulta da jurisprudência do Tribunal de Justiça, estas características fazem do sistema de distribuição seletiva um meio adequado para preservar a imagem de luxo dos produtos de luxo e contribuem assim para a manutenção da qualidade desses produtos (v., neste sentido, acórdão de 23 de abril de 2009, Copad, C-59/08, EU:C:2009:260, n.ºs 28, 29 e jurisprudência referida), deve também considerar-se que uma limitação, como a que resulta da proibição em causa no processo principal, cujo resultado é inerente às referidas características, é suscetível de preservar a qualidade e a imagem de luxo dos referidos produtos.
- 47 Segundo, a proibição em causa no processo principal permite que um fornecedor de produtos de luxo fiscalize que os seus produtos serão vendidos em linha num ambiente que corresponde às condições qualitativas que acordou com os seus distribuidores autorizados.
- 48 Com efeito, o desrespeito por um distribuidor das condições de qualidade fixadas pelo fornecedor permite-lhe agir contra esse distribuidor, com base na relação contratual existente entre estas duas partes. A inexistência de relação contratual entre o fornecedor e as plataformas terceiras obsta todavia a que este possa exigir, com esse fundamento, a essas plataformas que respeitem as condições de qualidade que impôs aos seus distribuidores autorizados.
- 49 Ora, uma venda em linha de produtos de luxo através de plataformas que não pertencem ao sistema de distribuição seletiva desses produtos, em cujo âmbito o fornecedor não tem possibilidade de fiscalizar as condições de venda dos seus produtos, comporta o risco de uma deterioração na apresentação dos referidos produtos na Internet, que pode prejudicar a sua imagem de luxo e, deste modo, a sua própria natureza.
- 50 Terceiro, tendo em consideração o facto de que essas plataformas constituem um canal de venda para todos os tipos de produtos, o facto de os produtos de luxo não serem vendidos através de tais plataformas e de a sua venda em linha se efetuar apenas nas lojas em linha dos distribuidores autorizados contribui para essa imagem de luxo junto dos consumidores e, desta forma, para a manutenção de uma das principais características destes produtos procuradas pelos consumidores.
- 51 Assim, a proibição imposta por um fornecedor de produtos de luxo aos seus distribuidores autorizados de recorrerem de maneira visível a plataformas terceiras para a venda na Internet destes produtos é adequada para preservar a imagem de luxo dos referidos produtos.

- 52 Em segundo lugar, no que respeita à questão de saber se a proibição em causa no processo principal excede o que é necessário para alcançar o objetivo prosseguido, há que salientar, por um lado, que, ao contrário da cláusula visada no processo que deu origem ao acórdão de 13 de outubro de 2011, *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique* (C-439/09, EU:C:2011:649), a cláusula em causa no processo principal não proíbe de forma absoluta os distribuidores autorizados de venderem os produtos contratuais na Internet. Com efeito, em aplicação desta cláusula, só é proibida a venda em linha dos produtos contratuais através de plataformas terceiras que operem de maneira visível relativamente aos consumidores.
- 53 Por conseguinte, os distribuidores autorizados podem vender em linha os produtos contratuais por intermédio tanto dos seus próprios sítios Internet, quando disponham de uma montra eletrónica da loja autorizada e o caráter luxuoso dos produtos seja preservado, como de plataformas terceiras não autorizadas quando a intervenção destas últimas não seja visível para o consumidor.
- 54 Por outro lado, importa salientar que, como decorre dos resultados provisórios do inquérito setorial sobre o comércio eletrónico realizado pela Comissão, ao abrigo do artigo 17.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003 do Conselho, de 16 de dezembro de 2002, relativo à execução das regras de concorrência estabelecidas nos artigos [101.º e 102.º TFUE] (JO 2003, L 1, p. 1), adotados em 15 de setembro de 2016, não obstante a importância crescente das plataformas terceiras na comercialização dos produtos dos distribuidores, o canal de distribuição mais importante no âmbito da distribuição na Internet é, todavia, constituído pelas lojas em linha próprias dos distribuidores, as quais são exploradas por mais de 90% dos distribuidores inquiridos. Esta circunstância foi confirmada no relatório final relativo a este inquérito, datado de 10 de maio de 2017.
- 55 Estes elementos permitem considerar que uma proibição, como a que é imposta pela recorrente no processo principal aos seus distribuidores autorizados, de recorrem de maneira visível a plataformas terceiras para a venda na Internet de produtos de luxo não excede o que é necessário para preservar a imagem de luxo dos referidos produtos.
- 56 Em especial, atendendo à inexistência de uma relação contratual entre o fornecedor e as plataformas terceiras que permita que o fornecedor exija a essas plataformas que respeitem as condições de qualidade que impôs aos seus distribuidores autorizados, não se pode considerar que seja tão eficaz como a proteção em causa no processo principal uma autorização concedida aos referidos distribuidores de recorrerem a essas plataformas sob a condição de estas últimas respeitarem as exigências de qualidade predefinidas.
- 57 Daqui resulta que, sob reserva das verificações que cabe ao órgão jurisdicional de reenvio efetuar, uma proibição deste tipo é lícita à luz do artigo 101.º, n.º 1, TFUE.
- 58 Atendendo às considerações precedentes, há que responder à segunda questão que o artigo 101.º, n.º 1, TFUE deve ser interpretado no sentido de que não se opõe a uma cláusula contratual, como a que está em causa no processo principal, que proíbe os distribuidores autorizados de um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo que visa, a título principal, preservar a imagem de luxo destes produtos de recorrerem de maneira visível a plataformas terceiras para a venda na Internet dos produtos contratuais, quando essa cláusula vise preservar a imagem de luxo dos referidos produtos, seja fixada de modo uniforme e aplicada de forma não discriminatória e seja proporcional à luz do objetivo prosseguido, o que cabe ao órgão jurisdicional de reenvio verificar.

### *Quanto à terceira e quarta questões*

#### *Observações preliminares*

- 59 Só no caso de o órgão jurisdicional de reenvio concluir que uma cláusula, como a que está em causa no processo principal, restringe a concorrência na aceção do artigo 101.º, n.º 1, TFUE é que se pode colocar a questão de saber se essa cláusula pode beneficiar, nos termos do artigo 101.º, n.º 3, TFUE, de uma isenção ao abrigo do Regulamento n.º 330/2010. Resulta da decisão de reenvio que os limiares de quota de mercado previstos no artigo 3.º do referido regulamento não foram ultrapassados. Assim, a referida cláusula poderia beneficiar da isenção prevista no artigo 2.º do referido regulamento.
- 60 No entanto, o Regulamento n.º 330/2010 exclui da possibilidade de beneficiar da isenção por categoria certos tipos de restrições que podem produzir efeitos anticoncorrenciais graves, independentemente da quota de mercado das empresas em causa. Trata-se das restrições graves previstas no artigo 4.º do referido regulamento.
- 61 A isenção por categoria prevista no artigo 2.º do Regulamento n.º 330/2010 não pode, assim, ser aplicada a uma proibição como a que está em causa no processo principal se esta constituir uma das referidas restrições graves.

#### *Quanto à interpretação do artigo 4.º, alíneas b) e c), do Regulamento n.º 330/2010*

- 62 Com a terceira e quarta questões, que há que analisar em conjunto, o órgão jurisdicional de reenvio pergunta, em substância, se o artigo 4.º do Regulamento n.º 330/2010 deve ser interpretado no sentido de que, em circunstâncias como as que estão em causa no processo principal, a proibição imposta aos membros de um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo, que operam no mercado como distribuidores, de recorrerem de maneira visível a empresas terceiras para as vendas através da Internet constitui uma restrição da clientela, na aceção do artigo 4.º, alínea b), deste regulamento, ou uma restrição das vendas passivas aos utilizadores finais, na aceção do artigo 4.º, alínea c), do referido regulamento.
- 63 Em conformidade com o disposto no artigo 4.º, alíneas b) e c), do Regulamento n.º 330/2010, a isenção prevista no artigo 2.º deste regulamento não é aplicável aos acordos verticais que tenham por objeto restringir o território no qual, ou os clientes aos quais, um comprador, parte no acordo, pode vender os bens ou os serviços contratuais, ou restringir as vendas ativas ou passivas aos utilizadores finais, quando esta restrição seja efetuada por membros de um sistema de distribuição seletiva que exerçam atividades no estágio retalhista.
- 64 Importa, assim, verificar se uma cláusula contratual como a que está em causa no processo principal restringe a clientela à qual os distribuidores autorizados podem vender os produtos de luxo em questão ou se restringe as vendas passivas dos distribuidores autorizados aos utilizadores finais.
- 65 A este respeito, em primeiro lugar, cumpre recordar que, ao contrário do que sucede com a cláusula referida no processo que deu origem ao acórdão de 13 de outubro de 2011, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique (C-439/09, EU:C:2011:649), a cláusula em causa no presente processo não proíbe o recurso à Internet como modo de comercialização dos produtos contratuais, conforme foi exposto nos n.ºs 52 e 53 do presente acórdão.
- 66 Em seguida, resulta dos autos submetidos ao Tribunal de Justiça que não se afigura ser possível delimitar, no grupo dos compradores em linha, os clientes das plataformas terceiras.

- 67 Por último, resulta também dos autos de que o Tribunal de Justiça dispõe que o contrato de distribuição seletiva em causa no processo principal autoriza, sob certas condições, os distribuidores autorizados a fazerem publicidade através da Internet em plataformas terceiras e a utilização dos motores de busca em linha, pelo que, como salientou o advogado-geral no n.º 147 das suas conclusões, os clientes estão, em princípio, em condições de encontrar a oferta Internet dos distribuidores autorizados através da utilização desses motores.
- 68 Nestas condições, embora restrinja uma forma específica de venda na Internet, uma proibição como a que está em causa no processo principal não constitui uma restrição da clientela dos distribuidores, na aceção do artigo 4.º, alínea b), do Regulamento n.º 330/2010, nem uma restrição das vendas passivas dos distribuidores autorizados aos utilizadores finais, na aceção do artigo 4.º, alínea c), deste regulamento.
- 69 Atendendo às considerações precedentes, há que responder à terceira e quarta questões que o artigo 4.º do Regulamento n.º 330/2010 deve ser interpretado no sentido de que, em circunstâncias como as que estão em causa no processo principal, a proibição imposta aos membros de um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo, que operam no mercado como distribuidores, de recorrerem de maneira visível a empresas terceiras para as vendas através da Internet não constitui uma restrição da clientela, na aceção do artigo 4.º, alínea b), deste regulamento, nem uma restrição das vendas passivas aos utilizadores finais, na aceção do artigo 4.º, alínea c), do referido regulamento.

### Quanto às despesas

- 70 Revestindo o processo, quanto às partes na causa principal, a natureza de incidente suscitado perante o órgão jurisdicional de reenvio, compete a este decidir quanto às despesas. As despesas efetuadas pelas outras partes para a apresentação de observações ao Tribunal de Justiça não são reembolsáveis.

Pelos fundamentos expostos, o Tribunal de Justiça (Primeira Secção) declara:

- 1) **O artigo 101.º, n.º 1, TFUE deve ser interpretado no sentido de que um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo que visa, a título principal, preservar a imagem de luxo desses produtos é conforme com esta disposição, desde que a escolha dos revendedores seja efetuada em função de critérios objetivos de caráter qualitativo, fixados uniformemente para todos os potenciais revendedores e aplicados de modo não discriminatório, e que os critérios definidos não excedam o que é necessário.**
- 2) **O artigo 101.º, n.º 1, TFUE deve ser interpretado no sentido de que não se opõe a uma cláusula contratual, como a que está em causa no processo principal, que proíbe os distribuidores autorizados de um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo que visa, a título principal, preservar a imagem de luxo desses produtos de recorrerem de maneira visível a plataformas terceiras para a venda na Internet dos produtos contratuais, quando essa cláusula vise preservar a imagem de luxo dos referidos produtos, seja fixada de modo uniforme e aplicada de forma não discriminatória e seja proporcional à luz do objetivo prosseguido, o que cabe ao órgão jurisdicional de reenvio verificar.**
- 3) **O artigo 4.º do Regulamento (UE) n.º 330/2010 da Comissão, de 20 de abril de 2010, relativo à aplicação do artigo 101.º, n.º 3, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia a determinadas categorias de acordos verticais e práticas concertadas, deve ser interpretado no sentido de que, em circunstâncias como as que estão em causa no processo principal, a proibição imposta aos membros de um sistema de distribuição seletiva de produtos de luxo, que operam no mercado como distribuidores, de recorrerem de maneira visível a empresas**

**terceiras para as vendas através da Internet não constitui uma restrição da clientela, na aceção do artigo 4.º, alínea b), deste regulamento, nem uma restrição das vendas passivas aos utilizadores finais, na aceção do artigo 4.º, alínea c), do referido regulamento.**

Assinaturas