

COMM.

CH.B

COUR DE CASSATION

Audience publique du 18 novembre 2020

Rejet non spécialement motivé

M. GUÉRIN, conseiller doyen
faisant fonction de président

Décision n° 10354 F

Pourvoi n° Y 18-25.462

R É P U B L I Q U E F R A N Ç A I S E

AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS

DÉCISION DE LA COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE, FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE, DU 18 NOVEMBRE 2020

1°/ la Société d'exploitation des boutiques d'habillement (SEBH), société par actions simplifiée, dont le siège est [...],

2°/ la société Union distribution, société par actions simplifiée, dont le siège est [...],

PARTIE INTERVENANTE :

- La société T... N..., société civile professionnelle, dont le siège est [...], agissant en qualité d'administrateur judiciaire à la procédure de sauvegarde de la Société d'exploitation des boutiques d'habillement (SEBH),

ont formé le pourvoi n° Y 18-25.462 contre l'arrêt rendu le 20 novembre 2018 par la cour d'appel de Paris (pôle 5, chambre 1), dans le litige les opposant à la société [...], société civile professionnelle, en la personne de M. Q... I..., dont le siège est [...], et ayant un établissement [...], prise en qualité de mandataire liquidateur à la liquidation judiciaire de la société Compagnie théopolitaine de confection (CTC), défenderesse à la cassation.

Le dossier a été communiqué au procureur général.

Sur le rapport de Mme Le Bras, conseiller référendaire, les observations écrites de la SCP Foussard et Froger, avocat de la Société d'exploitation des boutiques d'habillement, de la société Union distribution et de la société T... N..., ès qualités, de la SCP Boré, Salve de Bruneton et Mégret, avocat de la société [...], ès qualités, et l'avis de Mme Beaudonnet, avocat général, après débats en l'audience publique du 29 septembre 2020 où étaient présents M. Guérin, conseiller doyen faisant fonction de président, Mme Le Bras, conseiller référendaire rapporteur, Mme Darbois, conseiller, et Mme Fornarelli, greffier de chambre,

la chambre commerciale, financière et économique de la Cour de cassation, composée des président et conseillers précités, après en avoir délibéré conformément à la loi, a rendu la présente décision.

1. Il est donné acte à la société T... N..., en qualité d'administrateur judiciaire à la procédure de sauvegarde de la Société d'exploitation des boutiques d'habillement, de son intervention et de ce qu'elle entend s'associer au pourvoi et aux moyens développés au nom de la Société d'exploitation des boutiques d'habillement et de la société Union distribution et reprend intégralement les conclusions du moyen et du pourvoi.

2. Les moyens de cassation annexés, qui sont invoqués à l'encontre de la décision attaquée, ne sont manifestement pas de nature à entraîner la cassation.

3. En application de l'article 1014, alinéa 1er, du code de procédure civile, il n'y a donc pas lieu de statuer par une décision spécialement motivée sur ce pourvoi.

EN CONSÉQUENCE, la Cour :

REJETTE le pourvoi ;

Condamne la Société d'exploitation des boutiques d'habillement, la société Union distribution et la société T... N..., ès qualités, aux dépens ;

En application de l'article 700 du code de procédure civile, rejette la demande formée par la Société d'exploitation des boutiques d'habillement, la société Union distribution et la société T... N..., administrateur judiciaire à la procédure de sauvegarde de la Société d'exploitation des boutiques d'habillement, et les condamne à payer à la société [...], liquidateur judiciaire de la société Compagnie théopolitaine de confection, la somme globale de 3 000 euros ;

Ainsi décidé par la Cour de cassation, chambre commerciale, financière et économique, et prononcé par le président en son audience publique du dix-huit novembre deux mille vingt.

MOYENS ANNEXES à la présente décision

Moyens produits par la SCP Foussard et Froger, avocat aux Conseils, pour la Société d'exploitation des boutiques d'habillement, la société Union distribution et la société T... N..., ès qualités.

PREMIER MOYEN DE CASSATION

L'arrêt attaqué encourt la censure ;

EN CE QU'il a rejeté les demandes de la société SEBH et de la société UNION DISTRIBUTION visant à l'octroi de dommages et intérêts, à raison d'actes de contrefaçon ;

AUX MOTIFS PROPRES QUE « l'atteinte portée au droit du propriétaire de la marque constitue une contrefaçon pouvant être prouvée par tout moyen qui engage la responsabilité de son auteur, selon les articles L. 716-1 et L. 716-7 du code de la propriété intellectuelle. Le procès-verbal de constat dressé le 29 octobre 2015 établit que le magasin d'usine de la société CTC, sis dans la zone artisanale de Villedieu-sur-Indre, commercialise des chemises griffées Bruce Field, ce que confirme aussi le procès-verbal de constat du 10 novembre 2015. La société CTC, qui a produit pendant plus de vingt années des chemises griffées Bruce Field pour le compte des appelantes, reconnaît la vente de chemises marquées Bruce Field dans son magasin d'usine, mais soutient qu'elle bénéficiait du consentement des sociétés appelantes. Les dirigeants des sociétés appelantes et intimée ont entretenu d'étroites relations dans le cadre de leurs activités professionnelles depuis plus de 20 années, monsieur R... étant titulaire de parts de la société CTC lors de la rédaction de ses statuts en 1990 et s'étant ensuite porté caution de cette société. De même était-il présent lors de l'inauguration du magasin d'usine de la société CTC, comme en a témoigné l'ancienne comptable de l'intimée. Les appelantes ne contestent du reste pas que monsieur R... connaissait l'existence du magasin CTC et que des ventes de produits Bruce Field ont pu y intervenir (page 12 de leurs conclusions), ce qui révèle l'existence d'une autorisation implicite, mais soutiennent qu'il ne s'agissait selon elles que de ventes ponctuelles. Cependant, madame K..., une ancienne employée de la société CTC qui y travaillait comme vendeuse depuis l'ouverture de la boutique en 1996, a attesté que divers articles y étaient vendus porteurs de la marque Bruce Field, ce dont monsieur R... était forcément au courant puisqu'il était veau à de très nombreuses reprises dans l'établissement, déclaration confirmée par madame L..., employée depuis 1994, selon laquelle monsieur R... savait que les chemises vendues portaient la marque Bruce Field. Le seul courrier anonyme expédié le 28 octobre 2015, soit la veille du procès-verbal de constat d'achat selon lequel le magasin d'usine aurait été vidé du stock de produits griffés Bruce Field le jour même de la venue de monsieur R..., n'est corroboré par aucune autre pièce, et est contredit par le témoignage de Madame G..., couturière de la société CTC, qui précise que Monsieur R... avait passé la journée sur place et était accompagné de caméras, comme par celui de madame W.... Des reportages télévisés montrent que les chemises fabriquées par la société CTC étaient griffées Bruce Field, la gérante de cette société déclarant dans une interview qu'elle ne fabriquait que pour cette griffe. Le reportage du site bip.tv présente le magasin d'usine de la société CTC comme étant "assez connu dans le coin, beaucoup de gens viennent directement à l'entreprise" ; sa gérante y déclare que les ventes qui sont réalisées dans ce magasin d'usine représentent "à peine 10%, je dirais 5% du chiffre d'affaire" ; aussi les sociétés appelantes ne pouvaient-elles ignorer que des ventes aux particuliers y étaient réalisées, ni la part non négligeable qu'elles représentaient dans le chiffre d'affaires de la société CTC. De même, la société SEBH étant le seul client de la société CTC, les appelantes ne pouvaient ignorer que les produits proposés par le magasin d'usine CTC -dont la nature même est d'écouler la production fabriquée sur place - étaient griffés Bruce Field, puisque provenant de l'usine même qui les fabriquait ; ce d'autant que la gérante de la société CTC revendiquait dans un reportage télévisuel ne produire que pour la marque Bruce Field, laquelle figurait en enseigne sur la façade de la société CTC, comme en témoigne madame V.... Il sera également relevé que le reportage diffusé par bip.tv contient des images de l'intérieur du magasin d'usine CTC montrant que des chemises griffées y étaient vendues sur des rayonnages et dans les mêmes conditions que ceux photographiés par l'huissier lors de la saisie-contrefaçon du 10 novembre 2015. Par ailleurs, la société SEBH a adressé des factures pour des produits textiles à la boutique de la société CTC dès 1996, dont neuf entre 2011 et 2014, ce qui confirme encore le fait qu'elle savait que cette société proposait à la vente des produits BRUCE FIELD et qu'elle lui fournissait notamment d'autres produits porteurs de cette marque (plusieurs factures portant les initiales BF à côté de la désignation du produit), la société CTC ne fabriquant que des chemises. Les appelantes ne fournissent aucune indication quant à l'identification ou quant au volume du stock de tissu appartenant à la société SEBH qui aurait été détourné, alors que la société SEBH était informée par la société CTC de la réception des nouveaux tissus qu'elle avait commandés. De plus, lors de la saisie-contrefaçon la gérante de la société CTC a indiqué que "tous les produits présents dans le magasin d'usine sont griffés Bruce Field" et que "les chemises présentes dans le magasin ne sont que des chemises pour homme fabriquées soit à partir du tissu fourni par la société SEBH soit avec du tissu que la société CTC achète de son côté directement auprès de différents fournisseurs" et sont annexées au procès-verbal alors dressé des factures d'approvisionnement de tissu au nom de la société CTC Aussi, et à défaut de tout élément de preuve, les appelantes n'établissent pas le volume du tissu appartenant à la société SEBH qui aurait été détourné et utilisé par la société CTC 0,6,11 de réaliser les chemises en vente dans son magasin d'usine, et ne peuvent utilement soutenir qu'elles n'avaient autorisé que des ventes ponctuelles mais pas dans les proportions pratiquées par la société CTC. Il ressort de ce qui précède, que le dirigeant des sociétés appelantes savait que la société CTC proposait dans son magasin d'usine

des produits griffés Bruce Field, et qu'il ne s'agissait pas seulement de produits fabriqués avec les chutes de tissu. Aussi le tribunal a justement déduit que cette tolérance prolongée traduisait une acceptation tacite de l'exploitation de la marque Bruce Field par la société CTC dans son magasin d'usine, l'existence d'un contrat de licence ne nécessitant pas l'existence d'un écrit. Par conséquent, il convient de confirmer le jugement en ce qu'il a débouté les sociétés UNION DISTRIBUTION et SEBH au titre de la contrefaçon, et du préjudice en résultant » ;

ET AUX MOTIFS EVENTUELLEMENT ADOPTES QUE « conformément à l'article L. 716-1 du code de la propriété intellectuelle, l'atteinte portée au droit du propriétaire de la marque constitue une contrefaçon, qui peut être prouvée par tout moyen en vertu de l'article L. 716-7 du même code, engageant la responsabilité civile de son auteur. Constitue une atteinte aux droits de la marque la violation des interdictions prévues aux articles L. 713-2, L. 713-3 et L. 713-4 du même code. Toutefois, en application de L. 714-1 du code de la propriété intellectuelle, les droits attachés à une marque sont transmissibles en totalité ou en partie, indépendamment de l'entreprise qui les exploite ou les fait exploiter. La cession, même partielle, ne peut comporter de limitation territoriale. Les droits attachés à une marque peuvent faire l'objet en tout ou partie d'une concession de licence d'exploitation exclusive ou non exclusive ainsi que d'une mise en gage. La concession non exclusive peut résulter d'un règlement d'usage. Les droits conférés par la demande d'enregistrement de marque ou par la marque peuvent être invoqués à l'encontre d'un licencié qui enfreint l'une des limites de sa licence en ce qui concerne sa durée, la forme couverte par l'enregistrement sous laquelle la marque peut être utilisée, la nature des produits ou des services pour lesquels la licence est octroyée, le territoire sur lequel la marque peut être apposée ou la qualité des produits fabriqués ou des services fournis par le licencié. Le transfert de propriété, ou la mise en gage, est constaté par écrit, à peine de nullité. Et, en vertu de l'article L. 714-7 du code de la propriété intellectuelle, toute transmission ou modification des droits attachés à une marque doit, pour être opposable aux tiers, être inscrite au Registre national des marques. Toutefois, avant son inscription, un acte est opposable aux tiers qui ont acquis des droits après la date de cet acte mais qui avaient connaissance de celui-ci lors de l'acquisition de ces droits. Le licencié, partie à un contrat de licence non inscrit sur le Registre national ou international des marques, est également recevable à intervenir dans l'instance en contrefaçon engagée par le propriétaire de la marque afin d'obtenir la réparation du préjudice qui lui est propre. Ainsi, un contrat de licence de marque se définit comme le contrat consensuel et synallagmatique par lequel le titulaire des droits de propriété intellectuelle sur une marque enregistrée ou sur une demande d'enregistrement consent à un tiers l'autorisation d'exploiter le signe déposé à titre de marque pour tout ou partie des produits et services visés à l'enregistrement, mais non les produits différents ou similaires. Dans ce cadre, l'article L. 714-1 du code de la propriété intellectuelle ne visant l'exigence d'un écrit requis ad validitatem que pour le transfert de propriété ou la mise en gage, un contrat de licence de marque, qui n'est pas nécessairement onéreux, peut être oral. Par ailleurs, les conditions d'opposabilité aux tiers d'un contrat de licence sont étrangères au débat qui ne porte que sur l'existence de ce dernier et ne concerne que les relations entre des parties potentielles. Enfin, les sociétés SEBH et CTC étant des sociétés commerciales, la preuve des actes juridiques éventuellement conclus entre elles est libre conformément aux articles 1341 du code civil et L. 110-3 du code de commerce, la charge de la preuve d'un acte juridique incombant à celui qui l'invoque conformément à l'article 9 du code de procédure civile. Il est constant que, malgré l'absence de convention écrite, la société CTC a fabriqué pendant 20 ans pour le compte de la société SEBH des chemises porteuses de la marque « BRUCE FIELD » enregistrée en 1983 et régulièrement renouvelée depuis. Pour démontrer l'existence d'une licence tacite et gratuite concédée sur la marque verbale « BRUCE FIELD » n° 1 228 230, la société CTC produit des attestations de salariés. Celles-ci ne sont privées de force probante et de pertinence probatoire ni par la qualité de leurs auteurs, qui induit au contraire une proximité particulière à l'endroit des faits qu'ils rapportent et dont la crédibilité n'est pas anéantie par le seul prononcé de la liquidation judiciaire de l'entreprise les employant, ni par l'omission des mentions qui ne sont pas prévues à peine de nullité par l'article 202 du code civil, chaque attestation étant expressément rédigée en vue de sa production en justice et étant accompagnée d'une pièce justificative de l'identité de son auteur. Ainsi, madame K..., vendeuse dans la « boutique Bruce Field » depuis son ouverture en 1996, explique qu'étaient commercialisés dans cette dernière divers articles « BRUCE FIELD » dont des chemises et que monsieur P... R... « était forcément au courant [de cette activité] vu qu'il [était] venu à de nombreuses reprises dans l'établissement », ce que confirme madame L..., embauchée en 1994, et madame X..., ancienne comptable de la défenderesse, qui atteste en outre de la présence de monsieur P... R... lors de « l'inauguration de la partie stockage et boutique ». Madame G..., salariée depuis 1990, évoque pour sa part la venue de monsieur P... R... en mars 2015 avec des caméramans pour une journée entière dans les locaux de l'usine. Alors qu'il est constant qu'ils jouxtaient ceux du magasin d'usine situés à la même adresse, la vente aux particuliers était clairement annoncée sur les murs du site ainsi que l'établissent les photographies insérées dans le constat d'achat du 29 octobre 2015 et la pièce 15 de la défenderesse, le procès-verbal de

saisie-contrefaçon du 10 novembre 2015 révélant que l'usine était directement accessible par l'arrière du lieu de vente accolé à l'espace de stockage (pages 6 et 23). Les demanderesse admettent d'ailleurs au sens de l'article 1356 du code civil que monsieur P... R... connaissait l'existence du magasin d'usine et ne nient que la conscience de ce dernier de la vente de produits porteurs de la marque « BRUCE FIELD » en raison de leur dissimulation par les salariés lors de ses différents passages (page 13 de leurs écritures). Outre le fait que madame G... conteste cette manoeuvre qui n'est évoquée que dans le courrier anonyme produit en pièce 9 qui ne peut par nature constituer à lui seul la preuve d'un fait quelconque, un magasin d'usine a par nature vocation à écouler les excédents produits directement du fabricant au consommateur et à vendre à prix réduits des produits porteurs de la marque du commanditaire personne ne contestant que la société SEBH était l'unique client professionnel de la société CTC, l'argument des demanderesse apparaît peu crédible. Il l'est d'autant moins que le reportage diffusé sur le site biptv.tv en 2013, madame F..., gérante de la société CTC, précisant à l'intervieweur exploiter l'usine ouverte en 1990 depuis 23 ans (11 minutes 18), dévoile des images des chemises griffées « BRUCE FIELD » dans des rayons identiques à ceux visibles sur le procès-verbal de saisie-contrefaçon (12 minutes 37 à 43 puis 12 minutes 56 à 13 minutes 06) et précise que la vente sur place des produits « BRUCE FIELD », qui représente 5 à 10 % du chiffre d'affaires, s'opère dans un magasin d'usine « assez connu dans le coin » et « ouvert tous les jours aux horaires de l'entreprise » (14 minutes 20 à 38). Et, la société CTC verse au débat en pièce 23 10 factures émises par la société SEBH en 1996 puis entre 2011 et 2014 portant sur des vêtements (chemises, pulls, cravates, pantalons, boxers, caleçons, chaussettes, polos, écharpes...) qui sont nécessairement griffés « BRUCE FIELD », rien ne justifiant sinon cette facturation que la société SEBH n'explique pas alors pourtant qu'il est constant que la société CTC ne fabriquait que des chemises et que le procès-verbal de saisie-contrefaçon révèle l'existence de pochettes « BRUCE FIELD » destinées à la vente de cravates dont la reproduction illicite n'est pas alléguée. L'ensemble de ces éléments précis et concordants suffit, en l'absence de la moindre preuve contraire, à établir au sens de l'article 1353 du code civil que monsieur P... R..., et partant la société SEBH crime la SAS UNION DISTRIBUTION dont il est le président, connaissait depuis l'inauguration du magasin d'usine la vente de Produits « BRUCE FIELD » qui comprenaient très majoritairement les chemises fabriquées sur place mais également d'autres vêtements régulièrement facturés par la société SEBH à la société CTC. Cette tolérance consciente et prolongée traduit l'expression d'un consentement univoque par lequel la société SEBH autorisait, avec l'acceptation certaine de la SAS UNION DISTRIBUTION conformément à l'article 2 du contrat de licence du 7 janvier 1992, l'absence éventuelle d'écrit à ce titre étant indifférente puisque l'hypothétique violation de cette convention ne concerne que leurs rapports respectifs et n'affecte pas par principe la validité du contrat litigieux, la société CTC à exploiter le signe « BRUCE FIELD » enregistré antérieurement à titre de marque sous le n° 1 228 230 pour les vêtements de la classe 25. Contrairement à ce que soutient la société SEBH, le caractère gratuit de la licence de marque, qui n'affecte pas sa validité, peut constituer, ainsi que le souligne la société CTC, la contrepartie de l'exclusivité et de la dépendance économique totale acceptées par cette dernière ainsi que par le bénéfice d'image tiré par la société SEBH d'une production en France. Lors des opérations de saisie-contrefaçon, l'huissier n'a constaté que la vente de vêtements. Aucune violation du contrat de licence tacite n'est ainsi démontrée. Autorisée à commercialiser des produits « BRUCE FIELD », la société CTC n'a commis ni acte de contrefaçon ni détournement de tissu, l'utilisation de ce dernier étant conforme à la destination contractuellement définie par les parties. En conséquence, les demandes de la société SEBH au titre de la contrefaçon et de la SAS UNION DISTRIBUTION au titre de son préjudice propre causé par les actes de contrefaçon seront intégralement rejetées » ;

ALORS QUE, PREMIEREMENT, dans ses conclusions d'appel du 24 mai 2018 (p. 13, §5 et s. et p. 14), la SEBH et l'UNION DISTRIBUTION reprochaient à la société CTC d'avoir détourné des tissus mis à sa disposition par la société CTC dans le cadre de la sous-traitance, puis d'avoir imité les modèles fabriqués pour le compte de la société SEBH, d'avoir apposé des étiquettes de la marque BRUCE FIELD, et enfin d'avoir commercialisé les produits ainsi fabriqués à la faveur de contrefaçons ; que ni les premiers juges, ni les juges du second degré ne se sont fondés sur la contrefaçon ainsi décrite et que dès lors, les juges du fond ont privé leur décision de base légale au regard des articles L. 716-1 et L. 716-7 du Code de la propriété intellectuelle ;

ALORS QUE, DEUXIEMEMENT, le fait que la société SEBH ait pu autoriser la société CTC à vendre des chemises fabriquées sous son égide et portant la marque BRUCE FIELD, ou encore la circonstance que la société CTC disposait d'un magasin d'usine permettant de réaliser de telles ventes, ne pouvaient en rien justifier une contrefaçon résultant de la fabrication non autorisée, et comportant vol de tissus, imitation d'un modèle, apposition indue d'une étiquette et vente de produits ainsi contrefaits ; qu'à cet égard, l'arrêt repose sur des motifs impropres et a été rendu en violation des articles L. 716-1 et L. 716-7 du Code de la propriété intellectuelle.

DEUXIEME MOYEN DE CASSATION

L'arrêt attaqué encourt la censure ;

EN CE QU'il a rejeté les demandes de la société SEBH et de la société UNION DISTRIBUTION visant à l'octroi de dommages et intérêts, à raison d'actes de concurrence déloyale ;

AUX MOTIFS PROPRES QUE « la cour relève que les sociétés UNION DISTRIBUTION et SEBH n'invoquent plus en cause d'appel le parasitisme, demande dont elles ont été déboutés en première instance. Le magasin d'usine de la société CTC est situé dans la zone artisanale de Villedieu-sur-Indre, soit selon cette société à plus de 200 kilomètres de tout autre magasin proposant à la vente des produits griffés Bruce Field, et les appelantes ne produisent pas de pièces établissant le contraire, de sorte n'est pas justifié qu'une boutique commercialisant des produits Bruce Field ait souffert d'une désaffection de sa clientèle qui se serait orientée vers le magasin d'usine CTC. Par ailleurs, un magasin d'usine étant destiné à écouler directement sur le lieu de production les marchandises qui y sont fabriquées, une offre 4 moindre prix y est couramment pratiquée ; la direction des sociétés appelantes était, comme il a été vu précédemment au courant des ventes au magasin CTC, de sorte qu'aucune faute - au sens de l'article 1240 du code civil n'est constituée du fait de cette vente à prix réduits. Au vu de ces seuls faits et alors que les appelantes ne justifient pas du préjudice qu'aurait subi la marque Bruce Field du fait de cette vente en magasin d'usine, il convient de confirmer le jugement en et a débouté les sociétés UNION DISTRIBUTION et SEBH de leur demande au titre de la concurrence déloyale » ;

ET AUX MOTIFS EVENTUELLEMENT ADOPTES QUE « En vertu des dispositions des articles 1382 et 1383 du code civil, tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer, chacun étant responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence. La concurrence déloyale doit être appréciée au regard du principe de la liberté du commerce qui implique qu'un signe qui ne fait pas l'objet de droits de propriété intellectuelle puisse être librement reproduit sous certaines conditions tenant à l'absence de faute par la création d'un risque de confusion dans l'esprit de la clientèle sur l'origine du produit, circonstance attentatoire à l'exercice paisible et loyal du commerce. L'appréciation de la faute au regard du risque de confusion doit résulter d'une approche concrète et circonstanciée des faits de la cause prenant en compte notamment le caractère plus ou moins servile, systématique ou répétitif de la reproduction ou de l'imitation, l'ancienneté d'usage, l'originalité et la notoriété de la prestation copiée. Le parasitisme, qui s'apprécie dans le même cadre que la concurrence déloyale dont il est une déclinaison mais dont la constitution est toutefois indifférente au risque de confusion, consiste dans le fait pour une personne physique ou morale de profiter volontairement et déloyalement sans bourse délier des investissements, d'un savoir-faire ou d'un travail intellectuel d'autrui produisant une valeur économique individualisée et générant un avantage concurrentiel. Le seul fait distinct de la contrefaçon opposé par la société SEBH et la SAS UNION DISTRIBUTION au titre de la concurrence déloyale résidant dans la commercialisation des produits « BRUCE FIELD » à moindre prix, ce qui constitue le propre d'un magasin d'usine, leurs demandes seront rejetées, l'autorisation consentie excluant toute faute ou déloyauté imputable à la société CTC.» ;

ALORS QUE, PREMIEREMENT, en s'abstenant de rechercher si, en vendant les chemises qu'elle fabriquait à un prix de moitié inférieur à celui du marché, ce que lui permettait le vol de tissus et l'imitation du modèle sans avoir à supporter le coût de la recherche et de la mise au point, les juges du fond ont privé leur décision de base légale au regard des articles 1382 et 1383 anciens (1240 et 1241 nouveaux) du Code civil ;

ET ALORS QUE, DEUXIEMEMENT, il ne suffit pas d'opposer que les magasins de la société SEBH étaient trop éloignés du magasin de la société CTC pour nier l'existence d'un préjudice dès lors qu'il est constaté que la société SEBH recourt à la vente par internet et dispose de distributeurs diffusant ses marchandises en dehors de ses propres magasins, dont la société CTC elle-même de sorte qu'en toute hypothèse, en vendant des produits contrefaits, la société CTC faisait nécessairement obstacle à la vente de produits régulièrement fabriqués qu'elle aurait acquis auprès de la société SEBH ; que fondé sur des motifs impropres, l'arrêt attaqué a été rendu en violation des articles 1382 et 1383 anciens (1240 et 1241 nouveaux) du Code civil.

TROISIEME MOYEN DE CASSATION

L'arrêt attaqué encourt la censure ;

EN CE QU'il a dit que la société SEBH, en rompant brutalement les relations commerciales établies avec la société CTC, a commis une faute causant directement un préjudice à cette dernière et a condamné la société SEBH à payer entre les mains de la société CTC deux indemnités de 435.320 euros et 261.610,99 euros ;

AUX MOTIFS PROPRES QUE « l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce prévoit que « Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :. De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sont préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence mir usages du commerce, par dos accords interprofessionnels ». Il sera rappelé que monsieur R... a participé à la création de la société CTC, qui a commencé son activité selon le registre du commerce et des sociétés le 6 avril 1990, en souscrivant à son capital, et qu'il s'en est porté caution en 1992 auprès d'un organisme bancaire et en 1995 lorsqu'elle a contracté un crédit-bail immobilier, 11 est aussi attesté de sa présence lors de l'inauguration du magasin de la société CTC en 1996, et du fait qu'il a effectué de nombreuses visites surplace. La réalité des relations commerciales entre les sociétés SEBH et CTC est notamment établie par les factures saisies par l'huissier lors de la saisie-contrefaçon. L'importance des relations commerciales établies entre la société SE11311 et la société CTC ressort de l'attestation, produite par les appelantes, de monsieur O..., chef d'entreprise, qui a projeté au début de l'année 2015 de reprendre la société CTC et qui indique qu'a l'occasion d'une réunion dans les bureaux de la société SEBH, en présence notamment de son expert-comptable et de celui de la société CTC, il avait compris "l'attachement de monsieur R... pour l'unité de production CTC, ainsi que sa reconnaissance vis-à-vis de l'ensemble du personnel". La cour relève que si la Société CTC produit peu de pièces établissant le caractère continu des relations commerciales avec la société SEBH, les appelantes ne contestent par l'ancienneté des relations commerciales, en outre, les courriers de la société SEBH}1 des 18 novembre 2014 et 1er juin 2015 annonçant la réduction du volume des commandes à la société CTC et 1300 chemises par semaines, puis 1000 chemises par semaine, révèlent la réalité et l'importance de ces relations, dont le caractère établi n'est pas non plus contesté. Aussi, la société CTC revendiquant un début des relations commerciales en 1992, et n'étant pas contesté que leur fin est intervenue en 2015, une durée de plus de vingt années -en l'occurrence 23 ans sera retenue. Il n'est pas contesté qu'a la suite de la saisie-contrefaçon du 10 novembre 2015, les relations commerciales entre les sociétés CTC et SEBH ont cessé, les appelantes ne faisant état d'aucune commande passée après cette date, et la société SEBH indiquant dans un courrier du 11 décembre 2015 adressé à une société tierce (la société LORDSON) avoir été contrainte de cesser toutes ses relations commerciales avec la société CTC. Les appelantes ne justifient pas de l'envoi d'un courrier par la société SEBH à la société CTC l'informant de la rupture de leurs relations commerciales, de sorte qu'aucun préavis n'a été respecté. La brutalité de la rupture est ainsi établie, puisque les relations commerciales entre les socles ont brusquement cessé à compter du mois de novembre 2015. Faute pour les sociétés appelantes d'avoir démontré la réalité des griefs allégués à l'encontre de la société CTC, elles ne peuvent en tirer argument pour écarter toute indemnisation du fait de la rupture brutale des relations commerciales. S'agissant du volume de ces relations, la société CTC soutient qu'elles s'élevaient à 1900 chemises par semaine, avant que la SEBH ne réduise à 1300 chemises, puis 1000 chemises par semaine, et les appelantes reconnaissent dans leurs conclusions (p. 4, p. 21) que les commandes étaient, pour la période de 2010 à 2013, de 1900 chemises par semaine. La société SEBH a annoncé, par courrier du 18 novembre 2014, 4 la société CTC une diminution de ses commandes et 1300 chemises par semaine puis, par un autre courrier du 1er juin 2015, une seconde réduction de ses commandes à 1000 chemises par semaine (cette réduction étant annoncée plusieurs mois avant comme le montre le mail du 31 mars 2015 - pièce 43 des appelantes, annexe 3), diminution qu'elle a expliqué par l'importance de son stock et la baisse de ses ventes. Il s'en suit que les commandes de la société SEBH à la société CTC ont pratiquement diminué de moitié entre le mois de novembre 2014 et novembre 2015, au cours duquel les relations commerciales ont cessé. S'agissant de la relation d'exclusivité, il a déjà été indiqué que lors d'une interview télévisée, la gérante de la société CTC revendiquait n'avoir comme client que la société SEBH. Les appelantes contestent que la société SEBH ait exigé que la société CTC soit exclusivement dédiée à la production de ses produits et font état remuent d'un fax de la société CTC portant sur la marque BALMORAL et d'un autre du 18 juin 2009 révélant que la société CTC était aussi dans l'attente de commandes pour d'autres marques (Manoukian Dimension, Pin Up). Cependant, l'enseigne BRUCE FIELD figurait sur le magasin d'usine, et la communication sur la marque BRUCE FIELD soulignait que l'atelier de confection situé près de Chaleureux était uniquement dédié à la fabrication de ses chemises et chemisiers (pièce 6 intimée), ce qui révèle qu'une exclusivité de la production de la société CTC au profit de cette enseigne avait été exigée. Pour autant, il résulte de l'attestation de Monsieur O..., qui n'est intéressée au rachat de la

société CTC en 2014 et 2015 et a cherché à diversifier les clients de cette société (pièces 19, 40, 43 appelantes), que monsieur R... ne s'y est pas opposé alors qu'il contactait des marques concurrentes des siennes, et il ressort des pièces que c'est la gérante de la société CTC qui a alors refusé les tentatives de diversification qui étaient proposées, en expliquant que son atelier était formaté BRUCE FIELD. Aussi, s'agissant de l'année précédant sa liquidation, la société CTC n'a pas cherché à diversifier sa clientèle et s'est maintenue en situation de dépendance à l'égard de la société SEBH, alors que les commandes de cette société étaient en nette diminution et que celle-ci n'exigeait plus d'exclusivité. S'agissant du doublement du Préavis, sollicité par la société CTC en soutenant qu'elle produisait pour le compte de la société SEBH sous marque de distributeur, il sera rappelé qu'est considéré comme produit vendu sous marque de distributeur le produit dont les caractéristiques ont été définies par l'entreprise ou le groupe d'entreprises qui en assure la vente au détail et qui est le propriétaire de la plume sous laquelle il est vendu. Un produit est réalisé sous marque de distributeur si quatre critères cumulatifs sont réunis, soit : - les caractéristiques du produit doivent être définies par le distributeur ; - le produit est destiné à la vente (revente) au détail ; - le produit doit faire l'objet d'une vente (revente) par le distributeur ; - le produit doit être vendu (revendu) sous une marque dont le distributeur est propriétaire. En l'espèce, faute pour la société CTC de démontrer & Voir reçu un cahier des charges de la société SEBH-1 précisant les caractéristiques des produits qu'elle fabriquait pour son compte, elle ne peut bénéficier du doublement du préavis prévu pour les marques de distributeur. Au vu des éléments qui précèdent, le tribunal a fait une juste appréciation en indiquant que la société CTC aurait dû bénéficier d'un préavis d'une durée de 18 mois, et le jugement sera confirmé sur ce point. La réparation du préjudice créé par la rupture de cette relation commerciale établie sera donc déterminée au vu de la marge brute qu'aurait réalisée la société CTC pendant une période de 18 mois, à raison d'un volume de vente de 1000 chemises par semaine. La société CTC fait état d'un taux de marge brute de 92,64% en 2014, et de 92,22% en 2013, soit une moyenne de 92,43%. Ce taux de marge allégué est contesté par les sociétés appelantes, paraît très élevé dans le secteur de la confection sur une unité de production située en France, et la société CTC n'a pas produit d'attestation d'un expert-comptable attestant d'un tel taux, L'état financier de la société CTC au 31 décembre 2014 fait apparaître un chiffre d'affaire net de 1.127,195 euros, dont il faut notamment déduire les charges du personnel (salaires et traitements : 718,476 euros) et les autres charges (matières premières, coûts de production). Dés lors, et 41.1 vu des éléments dont dispose la cour, il convient de retenir un taux de marge de 25%, Le chiffre d'affaires net réalisé par la société CTC pour les années 2013 et 2014 est en moyenne de 1.160.854 euros. Aussi, l'indemnisation due au titre du préavis de 18 mois s'élève à 435,320 euros, et il convient d'infirmier le jugement en condamnant la société SEBH au paiement de ce montant.» ;

ET AUX MOTIFS EVENTUELLEMENT ADOPTES QU' « en vertu des dispositions des articles 1382 et 1383 du code civil, tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer, chacun étant responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence. Et, conformément aux dispositions de l'article L. 442-6 1 5 du code de commerce, engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Au sens de ce texte, si tout agent économique est libre de changer de partenaire commercial, la rupture d'une relation établie, qui n'a pas à être motivée, est brutale dès lors qu'elle n'est pas accompagnée d'un préavis conforme aux accords interprofessionnels s'il en existe ou d'une durée raisonnable au regard de celle des relations commerciales qui ne se réduisent pas aux relations contractuelles. A défaut de démonstration d'une faute grave exclusive du respect d'un préavis quelconque, l'auteur de la rupture engage sa responsabilité délictuelle. Il incombe ainsi à la société CTC au sens de l'article 9 du code de procédure civile, de démontrer le caractère établi des relations commerciales entretenues avec la société SEBH puis le caractère brutal de leur rupture. Il est constant que la relation commerciale entre les parties a duré plus de 20 ans sans interruption et que la société SEBH était l'unique client de la société CTC, la vente aux particuliers n'excédant par ailleurs pas 10 % du chiffre d'affaires de cette dernière. Il est ainsi certain que la relation commerciale était établie et que la seconde était en situation de dépendance économique totale à l'égard de la première. Il est en outre désormais établi que la société SEBH a rompu sans préavis les relations en fin d'année 2015, aucune date précise ne pouvant être déterminée faute de production d'un courrier de rupture et d'indications supplémentaires fournies par les parties, sans aucune raison valable démontrée, les fautes aujourd'hui imputées à la société CTC étant inexistantes, les courriers versés aux débats n'évoquant aucun manquement susceptible d'annoncer la cessation prochaine des relations et les arguments des parties tirés du coût du remplacement de la société CTC par la société

SEBH, qui relèvent éventuellement de la détermination sans portée juridique des mobiles profonds de cette dernière, étant sans pertinence pour apprécier le caractère brutal et fautif de la rupture et ne méritant pas d'être examinés. Au regard de la durée des relations et de leur exclusivité, le préavis raisonnablement requis en l'absence d'accords interprofessionnels ou d'usage démontré, qui correspond au temps nécessaire à la victime de la rupture pour rechercher un partenaire lui permettant de maintenir son activité, sera fixé à 18 mois, La société CTC subit ainsi d'abord un préjudice résidant dans la perte, non du chiffre d'affaires qui comprend le coût de revient des produits qui n'a pas été supporté, mais de la marge brute afférente aux commandes qu'elle aurait reçues si ce préavis avait été respecté, La base de 1 000 chemises par semaine retenues par la société CTC est cohérente au regard du courrier du 1er juin 2015 de la société SEBH qui retient ce nombre et qui correspond à la dernière réduction imposée par cette dernière. Le taux de marge brute de 92,43 % retenu par la société CTC n'est pas contesté et est effectivement conforme à la moyenne qui se dégage de l'analyse des comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2014 (pièce 25 en défense), aucune réduction tirée du chiffre d'affaires né de la vente aux particuliers n'étant nécessaire puisque celle-ci était autorisée, En conséquence, ce premier poste de préjudice sera réparé par l'allocation d'une somme de 937 240,20 euros que la société SEBH sera condamnée à lui payer. Et, la société CTC ne recevant ses commandes que de la société SEBH, la rupture brutale et sans fondement des relations commerciales est la cause directe de la cessation de son activité et de son impossibilité de faire face au passif exigible avec son actif disponible, conditions du prononcé de sa liquidation judiciaire le 9 décembre 2015 par le tribunal de commerce de Châteauroux. Or, la cessation d'activité imposée au 11 décembre 2015 par cette juridiction et par la brutalité de la rupture fautive est certainement et directement à l'origine des licenciements des salariés de la société CTC, Le coût de ces derniers n'étant pas contesté en sa mesure par la société SEBH, celle-ci sera condamnée à payer à la société CTC la somme complémentaire de 261 610,99 euros, portant le total de l'indemnisation due à 1 198 851,10 euros. Par ailleurs, si la société SEBH évoque l'existence d'offres de rachat refusées sans raison légitime par la société CTC sans pour autant en tirer de conséquences juridiques, cette dernière produit en pièce 9 une offre de rachat, non datée mais émise en février 2015 selon la défenderesse, conditionnée au « maintien du client principal, à savoir SEBH-Bruce Field » attesté par une lettre de monsieur P... R... confirmant son accord pour poursuivre son partenariat avec l'acquéreur (article 7). Or, un tel document n'étant pas produit, la cause de l'échec de cette opération est imputable exclusivement à la société SEBH. Rien ne justifie en conséquence une réduction quelconque de l'indemnisation allouée à la société CTC » ;

ALORS QUE, PREMIEREMENT, la cassation à intervenir, sur la base du premier moyen, relatif à la contrefaçon, ne pourra manquer d'entraîner par voie de conséquence, et en application de l'article 624 du Code de procédure civile, la cassation du chef de l'arrêt relatif à la rupture brutale des relations commerciales établies ;

ET ALORS QUE, DEUXIEMEMENT, et de la même façon, la cassation à intervenir, sur le deuxième moyen, du chef relatif à la concurrence déloyale, ne pourra manquer d'entraîner par voie de conséquence, conformément à l'article 624 du Code de procédure civile, la cassation du chef relatif à la rupture brutale des relations commerciales ;

ALORS QUE, TROISIEMEMENT, à propos de la rupture des relations commerciales établies, les sociétés SEBH et UNION DISTRIBUTION faisaient plus spécialement valoir que le maintien des relations était impossible dès lors que la société SEBH était victime de vols systématiques s'agissant des tissus mis à sa disposition, de la part de la société CTC (conclusions du 4 mai 2018, p. 15, p. 16, §1-2, p. 19, §7) ; qu'en s'abstenant de rechercher si ce comportement délictueux n'était pas révélateur d'une faute grave justifiant une rupture immédiate, les juges du fond ont privé leur décision de base légale au regard de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce.

QUATRIEME MOYEN DE CASSATION

L'arrêt attaqué encourt la censure ;

EN CE QU'il a dit que la société SEBH, en rompant brutalement les relations commerciales établies avec la société CTC, a commis une faute causant directement un préjudice à cette dernière et a condamné la société SEBH à payer entre les mains de la société CTC deux indemnités de 435.320 euros et 261.610,99 euros ;

AUX MOTIFS PROPRES QUE « l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce prévoit que « Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne

immatriculée au répertoire des métiers : « De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels ». Il sera rappelé que monsieur R... a participé à la création de la société CTC, qui a commencé son activité selon le registre du commerce et des sociétés le 6 avril 1990, en souscrivant à son capital, et qu'il s'en est porté caution en 1992 auprès d'un organisme bancaire et en 1995 lorsqu'elle a contracté un crédit-bail immobilier, il est aussi attesté de sa présence lors de l'inauguration du magasin de la société CTC en 1996, et du fait qu'il a effectué de nombreuses visites sur place. La réalité des relations commerciales entre les sociétés SEBH et CTC est notamment établie par les factures saisies par l'huissier lors de la saisie-contrefaçon. L'importance des relations commerciales établies entre la société SE11311 et la société CTC ressort de l'attestation, produite par les appelantes, de monsieur O..., chef d'entreprise, qui a projeté au début de l'année 2015 de reprendre la société CTC et qui indique qu'à l'occasion d'une réunion dans les bureaux de la société SEBH, en présence notamment de son expert-comptable et de celui de la société CTC, il avait compris "l'attachement de monsieur R... pour l'unité de production CTC, ainsi que sa reconnaissance vis-à-vis de l'ensemble du personnel". La cour relève que si la Société CTC produit peu de pièces établissant le caractère continu des relations commerciales avec la société SEBH, les appelantes ne contestent par l'ancienneté des relations commerciales, en outre, les courriers de la société SEBH des 18 novembre 2014 et 1er juin 2015 annonçant la réduction du volume des commandes à la société CTC et 1300 chemises par semaines, puis 1000 chemises par semaine, révèlent la réalité et l'importance de ces relations, dont le caractère établi n'est pas non plus contesté. Aussi, la société CTC revendiquant un début des relations commerciales en 1992, et n'étant pas contesté que leur fin est intervenue en 2015, une durée de plus de vingt années - en l'occurrence 23 ans sera retenue. Il n'est pas contesté qu'à la suite de la saisie-contrefaçon du 10 novembre 2015, les relations commerciales entre les sociétés CTC et SEBH ont cessé, les appelantes ne faisant état d'aucune commande passée après cette date, et la société SEBH indiquant dans un courrier du 11 décembre 2015 adressé à une société tierce (la société LORDSON) avoir été contrainte de cesser toutes ses relations commerciales avec la société CTC. Les appelantes ne justifient pas de l'envoi d'un courrier par la société SEBH à la société CTC l'informant de la rupture de leurs relations commerciales, de sorte qu'aucun préavis n'a été respecté. La brutalité de la rupture est ainsi établie, puisque les relations commerciales entre les sociétés ont brusquement cessé à compter du mois de novembre 2015. Faute pour les sociétés appelantes d'avoir démontré la réalité des griefs allégués à l'encontre de la société CTC, elles ne peuvent en tirer argument pour écarter toute indemnisation du fait de la rupture brutale des relations commerciales. S'agissant du volume de ces relations, la société CTC soutient qu'elles s'élevaient à 1900 chemises par semaine, avant que la SEBH ne réduise à 1300 chemises, puis 1000 chemises par semaine, et les appelantes reconnaissent dans leurs conclusions (p. 4, p. 21) que les commandes étaient, pour la période de 2010 à 2013, de 1900 chemises par semaine. La société SEBH a annoncé, par courrier du 18 novembre 2014, à la société CTC une diminution de ses commandes de 1300 chemises par semaine puis, par un autre courrier du 1er juin 2015, une seconde réduction de ses commandes à 1000 chemises par semaine (cette réduction étant annoncée plusieurs mois avant comme le montre le mail du 31 mars 2015 - pièce 43 des appelantes, annexe 3), diminution qu'elle a expliquée par l'importance de son stock et la baisse de ses ventes. Il s'en suit que les commandes de la société SEBH à la société CTC ont pratiquement diminué de moitié entre le mois de novembre 2014 et novembre 2015, au cours duquel les relations commerciales ont cessé. S'agissant de la relation d'exclusivité, il a déjà été indiqué que lors d'une interview télévisée, la gérante de la société CTC revendiquait n'avoir comme client que la société SEBH. Les appelantes contestent que la société SEBH ait exigé que la société CTC soit exclusivement dédiée à la production de ses produits et font état remuent d'un fax de la société CTC portant sur la marque BALMORAL et d'un autre du 18 juin 2009 révélant que la société CTC était aussi dans l'attente de commandes pour d'autres marques (Manoukian Dimension, Pin Up). Cependant, l'enseigne BRUCE FIELD figurait sur le magasin d'usine, et la communication sur la marque BRUCE FIELD soulignait que l'atelier de confection situé près de Chaleureux était uniquement dédié à la fabrication de ses chemises et chemisiers (pièce 6 intimée), ce qui révèle qu'une exclusivité de la production de la société CTC au profit de cette enseigne avait été exigée. Pour autant, il résulte de l'attestation de Monsieur O..., qui n'est intéressée au rachat de la société CTC en 2014 et 2015 et a cherché à diversifier les clients de cette société (pièces 19, 40, 43 appelantes), que monsieur R... ne s'y est pas opposé alors qu'il contactait des marques concurrentes des siennes, et il ressort des pièces que c'est la gérante de la société CTC qui a alors refusé les tentatives de diversification qui étaient proposées, en expliquant que son atelier était formaté BRUCE FIELD. Aussi, s'agissant de l'année précédant sa liquidation, la société CTC n'a pas cherché à diversifier sa clientèle et s'est maintenue en situation de dépendance à l'égard de la société SEBH, alors que les commandes de cette société étaient en nette diminution et que celle-ci n'exigeait plus d'exclusivité. S'agissant du doublement du Préavis, sollicité par la société CTC en soutenant qu'elle produisait pour le compte de la société SEBH sous marque de distributeur, il sera rappelé qu'est considéré comme produit vendu sous marque de distributeur le

produit dont les caractéristiques ont été définies par l'entreprise ou le groupe d'entreprises qui en assure la vente au détail et qui est le propriétaire de la plume sous laquelle il est vendu. Un produit est réalisé sous marque de distributeur si quatre critères cumulatifs sont réunis, soit : - les caractéristiques du produit doivent être définies par le distributeur ; - le produit est destiné à la vente (revente) au détail ; - le produit doit faire l'objet d'une vente (revente) par le distributeur ; - le produit doit être vendu (revendu) sous une marque dont le distributeur est propriétaire. En l'espèce, faute pour la société CTC de démontrer & Voir reçu un cahier des charges de la société SEB1-1 précisant les caractéristiques des produits qu'elle fabriquait pour son compte, elle ne peut bénéficier du doublement du préavis prévu pour les marques de distributeur. Au vu des éléments qui précèdent, le tribunal a fait une juste appréciation en indiquant que la société CTC aurait dû bénéficier d'un préavis d'une durée de 18 mois, et le jugement sera confirmé sur ce point. La réparation du préjudice créé par la rupture de cette relation commerciale établie sera donc déterminée au vu de la marge brute qu'aurait réalisée la société CTC pendant une période de 18 mois, à raison d'un volume de vente de 1000 chemises par semaine. La société CTC fait état d'un taux de marge brute de 92,64% en 2014, et de 92,22% en 2013, soit une moyenne de 92,43%. Ce taux de marge allégué est contesté par les sociétés appelantes, paraît très élevé dans le secteur de la confection sur une unité de production située en France, et la société CTC n'a pas produit d'attestation d'un expert-comptable attestant d'un tel taux, L'état financier de la société CTC au 31 décembre 2014 fait apparaître un chiffre d'affaire net de 1.127,195 euros, dont il faut notamment déduire les charges du personnel (salaires et traitements : 718,476 euros) et les autres charges (matières premières, coûts de production). Dès lors, et 41.1 vu des éléments dont dispose la cour, il convient de retenir un taux de marge de 25%, Le chiffre d'affaires net réalisé par la société CTC pour les années 2013 et 2014 est en moyenne de 1.160.854 euros. Aussi, l'indemnisation due au titre du préavis de 18 mois s'élève à 435,320 euros, et il convient d'infirmier le jugement en condamnant la société SEBH au paiement de ce montant.» ;

ET AUX MOTIFS EVENTUELLEMENT ADOPTES QU' « en vertu des dispositions des articles 1382 et 1383 du code civil, tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer, chacun étant responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence. Et, conformément aux dispositions de l'article L. 442-6 1 5 du code de commerce, engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Au sens de ce texte, si tout agent' économique est libre de changer de partenaire commercial, la rupture d'une relation établie, qui n'a pas à être motivée, est brutale dès lors qu'elle n'est pas accompagnée d'un préavis conforme aux accords interprofessionnels s'il en existe ou d'une durée raisonnable au regard de celle des relations commerciales qui ne se réduisent pas aux relations contractuelles. A défaut de démonstration d'une faute grave exclusive du respect d'un préavis quelconque, l'auteur de la rupture engage sa responsabilité délictuelle. Il incombe ainsi à la société CTC au sens de l'article 9 du code de procédure civile, de démontrer le caractère établi des relations commerciales entretenues avec la société SEBH puis le caractère brutal de leur rupture. Il est constant que la relation commerciale entre les parties a duré plus de 20 ans sans interruption et que la société SEBH était l'unique client de la société CTC, la vente aux particuliers n'excédant par ailleurs pas 10 % du chiffre d'affaires de cette dernière. Il est ainsi certain que la relation commerciale était établie et que la seconde était en situation de dépendance économique totale à l'égard de la première. Il est en outre désormais établi que la société SEBH a rompu sans préavis les relations en fin d'année 2015, aucune date précise ne pouvant être déterminée faute de production d'un courrier de rupture et d'indications supplémentaires fournies par les parties, sans aucune raison valable démontrée, les fautes aujourd'hui imputées à la société CTC étant inexistantes, les courriers versés aux débats n'évoquant aucun manquement susceptible d'annoncer la cessation prochaine des relations et les arguments des parties tirés du coût du remplacement de la société CTC par la société SEBH, qui relèvent éventuellement de la détermination sans portée juridique des mobiles profonds de cette dernière, étant sans pertinence pour apprécier le caractère brutal et fautif de la rupture et ne méritant pas d'être examinés. Au regard de la durée des relations et de leur exclusivité, le préavis raisonnablement requis en l'absence d'accords interprofessionnels ou d'usage démontré, qui correspond au temps nécessaire à la victime de la rupture pour rechercher un partenaire lui permettant de maintenir son activité, sera fixé à 18 mois, La société CTC subit ainsi d'abord un préjudice résidant dans la perte, non du chiffre d'affaires qui comprend le coût de revient des produits qui n'a pas été supporté, mais de la marge brute afférente aux commandes qu'elle aurait reçues si ce préavis avait été respecté, La base de 1 000 chemises par semaine retenues par la société CTC est cohérente au regard du courrier du 1er juin 2015 de la société

SEBH qui retient ce nombre et qui correspond à la dernière réduction imposée par cette dernière. Le taux de marge brute de 92,43 % retenu par la société CTC n'est pas contesté et est effectivement conforme à la moyenne qui se dégage de l'analyse des comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2014 (pièce 25 en défense), aucune réduction tirée du chiffre d'affaires né de la vente aux particuliers n'étant nécessaire puisque celle-ci était autorisée, En conséquence, ce premier poste de préjudice sera réparé par l'allocation d'une somme de 937 240,20 euros que la société SEBH sera condamnée à lui payer. Et, la société CTC ne recevant ses commandes que de la société SEBH, la rupture brutale et sans fondement des relations commerciales est la cause directe de la cessation de son activité et de son impossibilité de faire face au passif exigible avec son actif disponible, conditions du prononcé de sa liquidation judiciaire le 9 décembre 2015 par le tribunal de commerce de Châteauroux. Or, la cessation d'activité imposée au 11 décembre 2015 par cette juridiction et par la brutalité de la rupture fautive est certainement et directement à l'origine des licenciements des salariés de la société CTC, Le coût de ces derniers n'étant pas contesté en sa mesure par la société SEBH, celle-ci sera condamnée à payer à la société CTC la somme complémentaire de 261 610,99 euros, portant le total de l'indemnisation due à 1 198 851,10 euros. Par ailleurs, si la société SEBH évoque l'existence d'offres de rachat refusées sans raison légitime par la société CTC sans pour autant en tirer de conséquences juridiques, cette dernière produit en pièce 9 une offre de rachat, non datée mais émise en février 2015 selon la défenderesse, conditionnée au « maintien du client principal, à savoir SEBH-Bruce Field » attesté par une lettre de monsieur P... R... confirmant son accord pour poursuivre son partenariat avec l'acquéreur (article 7). Or, un tel document n'étant pas produit, la cause de l'échec de cette opération est imputable exclusivement à la société SEBH. Rien ne justifie en conséquence une réduction quelconque de l'indemnisation allouée à la société CTC » ;

ALORS QUE, PREMIEREMENT, pour établir que la dépendance économique est imputable à l'auteur de la rupture, seule l'exclusivité résultant d'une stipulation contractuelle ou imposée par l'auteur de la rupture peut être prise en compte, à l'exclusion de l'exclusivité de fait, procédant d'une décision de gestion de l'entreprise qui a fait l'objet de la rupture ; qu'en se fondant au cas d'espèce, pour dire que la société SEBH avait imposé le respect d'une exclusivité à la société CTC, sur les circonstances que l'enseigne BRUCE FIELD figurait sur le magasin d'usine et que la communication sur la marque BRUCE FIELD soulignait que l'atelier de confection était uniquement dédié à la fabrication de ses chemises et chemisiers, quand ces circonstances, loin de caractériser une exclusivité imposée par le contractant, révélaient simplement une exclusivité de fait, ne permettant pas d'imputer à la société SEBH la dépendance économique de la société CTC, les juges du fond ont violé l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce ;

ALORS QUE, DEUXIEMEMENT, et en tout cas, en retenant que la société SEBH avait imposé le respect d'une exclusivité à la société CTC, quand elle constatait que le 18 juin 2009 la société CTC avait informé la société SEBH qu'elle était dans l'attente de commandes pour d'autres marques (Manoukian Dimension, Pin Up), les juges du fond ont violé l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce ;

ET ALORS QUE, TROISIEMEMENT, la réparation allouée, en cas de méconnaissance du préavis, a seulement pour objet de rétablir la situation de l'entreprise, qui fait l'objet de la rupture, telle qu'elle aurait existé si le préavis avait été observé ; qu'elle doit alors être assise sur le chiffre d'affaires observé dans le temps qui a précédé la rupture, dès lors que le volume de l'échange a reçu l'assentiment des parties ; qu'en prenant pour assiette de l'indemnisation, le volume des affaires constatées en 2013 et 2014, quand il est constaté qu'avec l'assentiment des deux parties le volume avait été réduit au cours de l'année 2015, seule référence alors pertinente, les juges du fond ont violé l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce.

CINQUIEME MOYEN DE CASSATION

L'arrêt attaqué encourt la censure ;

EN CE QU'il a dit que la société SEBH, en rompant brutalement les relations commerciales établies avec la société CTC, a commis une faute causant directement un préjudice à cette dernière et a condamné la société SEBH à payer entre les mains de la société CTC deux indemnités de 435.320 euros et 261.610,99 euros ;

AUX MOTIFS PROPRES QUE « l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce prévoit que « Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne

immatriculée au répertoire des métiers : « De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sont préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels ». Il sera rappelé que monsieur R... a participé à la création de la société CTC, qui a commencé son activité selon le registre du commerce et des sociétés le 6 avril 1990, en souscrivant à son capital, et qu'il s'en est porté caution en 1992 auprès d'un organisme bancaire et en 1995 lorsqu'elle a contracté un crédit-bail immobilier, il est aussi attesté de sa présence lors de l'inauguration du magasin de la société CTC en 1996, et du fait qu'il a effectué de nombreuses visites sur place. La réalité des relations commerciales entre les sociétés SEBH et CTC est notamment établie par les factures saisies par l'huissier lors de la saisie-contrefaçon. L'importance des relations commerciales établies entre la société SE11311 et la société CTC ressort de l'attestation, produite par les appelantes, de monsieur O..., chef d'entreprise, qui a projeté au début de l'année 2015 de reprendre la société CTC et qui indique qu'à l'occasion d'une réunion dans les bureaux de la société SEBH, en présence notamment de son expert-comptable et de celui de la société CTC, il avait compris "l'attachement de monsieur R... pour l'unité de production CTC, ainsi que sa reconnaissance vis-à-vis de l'ensemble du personnel". La cour relève que si la Société CTC produit peu de pièces établissant le caractère continu des relations commerciales avec la société SEBH, les appelantes ne contestent par l'ancienneté des relations commerciales, en outre, les courriers de la société SEBH des 18 novembre 2014 et 1er juin 2015 annonçant la réduction du volume des commandes à la société CTC et 1300 chemises par semaines, puis 1000 chemises par semaine, révèlent la réalité et l'importance de ces relations, dont le caractère établi n'est pas non plus contesté. Aussi, la société CTC revendiquant un début des relations commerciales en 1992, et n'étant pas contesté que leur fin est intervenue en 2015, une durée de plus de vingt années - en l'occurrence 23 ans sera retenue. Il n'est pas contesté qu'à la suite de la saisie-contrefaçon du 10 novembre 2015, les relations commerciales entre les sociétés CTC et SEBH ont cessé, les appelantes ne faisant état d'aucune commande passée après cette date, et la société SEBH indiquant dans un courrier du 11 décembre 2015 adressé à une société tierce (la société LORDSON) avoir été contrainte de cesser toutes ses relations commerciales avec la société CTC. Les appelantes ne justifient pas de l'envoi d'un courrier par la société SEBH à la société CTC l'informant de la rupture de leurs relations commerciales, de sorte qu'aucun préavis n'a été respecté. La brutalité de la rupture est ainsi établie, puisque les relations commerciales entre les sociétés ont brusquement cessé à compter du mois de novembre 2015. Faute pour les sociétés appelantes d'avoir démontré la réalité des griefs allégués à l'encontre de la société CTC, elles ne peuvent en tirer argument pour écarter toute indemnisation du fait de la rupture brutale des relations commerciales. S'agissant du volume de ces relations, la société CTC soutient qu'elles s'élevaient à 1900 chemises par semaine, avant que la SEBH ne réduise à 1300 chemises, puis 1000 chemises par semaine, et les appelantes reconnaissent dans leurs conclusions (p. 4, p. 21) que les commandes étaient, pour la période de 2010 à 2013, de 1900 chemises par semaine. La société SEBH a annoncé, par courrier du 18 novembre 2014, à la société CTC une diminution de ses commandes de 1300 chemises par semaine puis, par un autre courrier du 1er juin 2015, une seconde réduction de ses commandes à 1000 chemises par semaine (cette réduction étant annoncée plusieurs mois avant comme le montre le mail du 31 mars 2015 - pièce 43 des appelantes, annexe 3), diminution qu'elle a expliquée par l'importance de son stock et la baisse de ses ventes. Il s'en suit que les commandes de la société SEBH à la société CTC ont pratiquement diminué de moitié entre le mois de novembre 2014 et novembre 2015, au cours duquel les relations commerciales ont cessé. S'agissant de la relation d'exclusivité, il a déjà été indiqué que lors d'une interview télévisée, la gérante de la société CTC revendiquait n'avoir comme client que la société SEBH. Les appelantes contestent que la société SEBH ait exigé que la société CTC soit exclusivement dédiée à la production de ses produits et font état remuent d'un fax de la société CTC portant sur la marque BALMORAL et d'un autre du 18 juin 2009 révélant que la société CTC était aussi dans l'attente de commandes pour d'autres marques (Manoukian Dimension, Pin Up). Cependant, l'enseigne BRUCE FIELD figurait sur le magasin d'usine, et la communication sur la marque BRUCE FIELD soulignait que l'atelier de confection situé près de Chaleureux était uniquement dédié à la fabrication de ses chemises et chemisiers (pièce 6 intimée), ce qui révèle qu'une exclusivité de la production de la société CTC au profit de cette enseigne avait été exigée. Pour autant, il résulte de l'attestation de Monsieur O..., qui n'est intéressée au rachat de la société CTC en 2014 et 2015 et a cherché à diversifier les clients de cette société (pièces 19, 40, 43 appelantes), que monsieur R... ne s'y est pas opposé alors qu'il contactait des marques concurrentes des siennes, et il ressort des pièces que c'est la gérante de la société CTC qui a alors refusé les tentatives de diversification qui étaient proposées, en expliquant que son atelier était formaté BRUCE FIELD. Aussi, s'agissant de l'année précédant sa liquidation, la société CTC n'a pas cherché à diversifier sa clientèle et s'est maintenue en situation de dépendance à l'égard de la société SEBH, alors que les commandes de cette société étaient en nette diminution et que celle-ci n'exigeait plus d'exclusivité. S'agissant du doublement du Préavis, sollicité par la société CTC en soutenant qu'elle produisait pour le compte de la société SEBH sous marque de distributeur, il sera rappelé qu'est considéré comme produit vendu sous marque de distributeur le

produit dont les caractéristiques ont été définies par l'entreprise ou le groupe d'entreprises qui en assure la vente au détail et qui est le propriétaire de la plume sous laquelle il est vendu. Un produit est réalisé sous marque de distributeur si quatre critères cumulatifs sont réunis, soit : - les caractéristiques du produit doivent être définies par le distributeur ; - le produit est destiné à la vente (revente) au détail ; - le produit doit faire l'objet d'une vente (revente) par le distributeur ; - le produit doit être vendu (revendu) sous une marque dont le distributeur est propriétaire. En l'espèce, faute pour la société CTC de démontrer & Voir reçu un cahier des charges de la société SEB1-1 précisant les caractéristiques des produits qu'elle fabriquait pour son compte, elle ne peut bénéficier du doublement du préavis prévu pour les marques de distributeur. Au vu des éléments qui précèdent, le tribunal a fait une juste appréciation en indiquant que la société CTC aurait dû bénéficier d'un préavis d'une durée de 18 mois, et le jugement sera confirmé sur ce point. La réparation du préjudice créé par la rupture de cette relation commerciale établie sera donc déterminée au vu de la marge brute qu'aurait réalisée la société CTC pendant une période de 18 mois, à raison d'un volume de vente de 1000 chemises par semaine. La société CTC fait état d'un taux de marge brute de 92,64% en 2014, et de 92,22% en 2013, soit une moyenne de 92,43%. Ce taux de marge allégué est contesté par les sociétés appelantes, paraît très élevé dans le secteur de la confection sur une unité de production située en France, et la société CTC n'a pas produit d'attestation d'un expert-comptable attestant d'un tel taux, L'état financier de la société CTC au 31 décembre 2014 fait apparaître un chiffre d'affaire net de 1.127,195 euros, dont il faut notamment déduire les charges du personnel (salaires et traitements : 718,476 euros) et les autres charges (matières premières, coûts de production). Dès lors, et 41.1 vu des éléments dont dispose la cour, il convient de retenir un taux de marge de 25%, Le chiffre d'affaires net réalisé par la société CTC pour les années 2013 et 2014 est en moyenne de 1.160.854 euros. Aussi, l'indemnisation due au titre du préavis de 18 mois s'élève à 435,320 euros, et il convient d'infirmier le jugement en condamnant la société SEBH au paiement de ce montant.» ;

AUX MOTIFS PROPRES QUE « Le jugement a condamné la société SEBH au paiement de la somme de 261.610,99 euros correspondant au cours du licenciement des salariés de la société CTC, en retenant que Parr& des commandes de la société SEBH et la rupture brutale et sans fondement des relations commerciales entre les sociétés étaient la cause directe de la cessation de l'activité de la société CTC et de son impossibilité de faire face à son passif exigible, fondant sa liquidation judiciaire prononcée le 9 décembre 2015 par le tribunal de commerce de Châteauroux. Si les sociétés appelantes soutiennent que la liquidation judiciaire de la CTC4 expliquerait par les décisions portent sur sa gestion et une absence d'initiative, il apparaît qu'une relation d'exclusivité existait au profit de la société SEBH les appelantes ne peuvent arguer que le maintien d'une telle exclusivité n'était plus exigé dans les mois précédant la liquidation au cours desquelles la société SEBH a grandement réduit ses commandes avant de les arrêter, pour expliquer la liquidation judiciaire de la CTC par ses décisions de gestion. La liquidation judiciaire de la Société CTC a été prononcée par le tribunal de commerce de Châteauroux le 9 décembre 2015, donc dans le mois suivant la cessation des commandes de la société MEM, alors que celles-ci qui étaient auparavant de 1900 chemises par semaine, avaient été réduites à 1300 puis 1000 chemises par semaine en novembre 2014 et juin 2015. Il apparaît ainsi que la rupture brutale des relations commerciales établies, du fait de la cessation des commandes de la SEB11, est la cause de la cessation d'activité de la société CTC et de sa liquidation, ainsi que des licenciements de ses salariés. Par conséquent, il convient de confirmer le jugement en ce qu'il a condamné la société SEBH au paiement de la somme de 261.610,99 euros, correspondent à la somme des créances déclarées par le Centre de Gestion et d'Etudes AGS » ;

ET AUX MOTIFS EVENTUELLEMENT ADOPTES QU' « en vertu des dispositions des articles 1382 et 1383 du code civil, tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer, chacun étant responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence. Et, conformément aux dispositions de l'article L. 442-6 1 5 du code de commerce, engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Au sens de ce texte, si tout agent économique est libre de changer de partenaire commercial, la rupture d'une relation établie, qui n'a pas à être motivée, est brutale dès lors qu'elle n'est pas accompagnée d'un préavis conforme aux accords interprofessionnels s'il en existe ou d'une durée raisonnable au regard de celle des relations commerciales qui ne se réduisent pas aux relations contractuelles. A défaut de démonstration d'une faute grave exclusive du respect d'un préavis quelconque, l'auteur de la rupture engage sa responsabilité délictuelle. Il incombe ainsi à la société CTC au sens

de l'article 9 du code de procédure civile, de démontrer le caractère établi des relations commerciales entretenues avec la société SEBH puis le caractère brutal de leur rupture. Il est constant que la relation commerciale entre les parties a duré plus de 20 ans sans interruption et que la société SEBH était l'unique client de la société CTC, la vente aux particuliers n'excédant par ailleurs pas 10 % du chiffre d'affaires de cette dernière. Il est ainsi certain que la relation commerciale était établie et que la seconde était en situation de dépendance économique totale à l'égard de la première. Il est en outre désormais établi que la société SEBH a rompu sans préavis les relations en fin d'année 2015, aucune date précise ne pouvant être déterminée faute de production d'un courrier de rupture et d'indications supplémentaires fournies par les parties, sans aucune raison valable démontrée, les fautes aujourd'hui imputées à la société CTC étant inexistantes, les courriers versés aux débats n'évoquant aucun manquement susceptible d'annoncer la cessation prochaine des relations et les arguments des parties tirés du coût du remplacement de la société CTC par la société SEBH, qui relèvent éventuellement de la détermination sans portée juridique des mobiles profonds de cette dernière, étant sans pertinence pour apprécier le caractère brutal et fautif de la rupture et ne méritant pas d'être examinés. Au regard de la durée des relations et de leur exclusivité, le préavis raisonnablement requis en l'absence d'accords interprofessionnels ou d'usage démontré, qui correspond au temps nécessaire à la victime de la rupture pour rechercher un partenaire lui permettant de maintenir son activité, sera fixé à 18 mois, La société CTC subit ainsi d'abord un préjudice résidant dans la perte, non du chiffre d'affaires qui comprend le coût de revient des produits qui n'a pas été supporté, mais de la marge brute afférente aux commandes qu'elle aurait reçues si ce préavis avait été respecté, La base de 1 000 chemises par semaine retenues par la société CTC est cohérente au regard du courrier du 1er juin 2015 de la société SEBH qui retient ce nombre et qui correspond à la dernière réduction imposée par cette dernière. Le taux de marge brute de 92,43 % retenu par la société CTC n'est pas contesté et est effectivement conforme à la moyenne qui se dégage de l'analyse des comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2014 (pièce 25 en défense), aucune réduction tirée du chiffre d'affaires né de la vente aux particuliers n'étant nécessaire puisque celle-ci était autorisée, En conséquence, ce premier poste de préjudice sera réparé par l'allocation d'une somme de 937 240,20 euros que la société SEBH sera condamnée à lui payer. Et, la société CTC ne recevant ses commandes que de la société SEBH, la rupture brutale et sans fondement des relations commerciales est la cause directe de la cessation de son activité et de son impossibilité de faire face au passif exigible avec son actif disponible, conditions du prononcé de sa liquidation judiciaire le 9 décembre 2015 par le tribunal de commerce de Châteauroux. Or, la cessation d'activité imposée au 11 décembre 2015 par cette juridiction et par la brutalité de la rupture fautive est certainement et directement à l'origine des licenciements des salariés de la société CTC, Le coût de ces derniers n'étant pas contesté en sa mesure par la société SEBH, celle-ci sera condamnée à payer à la société CTC la somme complémentaire de 261 610,99 euros, portant le total de l'indemnisation due à 1 198 851,10 euros. Par ailleurs, si la société SEBH évoque l'existence d'offres de rachat refusées sans raison légitime par la société CTC sans pour autant en tirer de conséquences juridiques, cette dernière produit en pièce 9 une offre de rachat, non datée mais émise en février 2015 selon la défenderesse, conditionnée au « maintien du client principal, à savoir SEBH-Bruce Field » attesté par une lettre de monsieur P... R... confirmant son accord pour poursuivre son partenariat avec l'acquéreur (article 7). Or, un tel document n'étant pas produit, la cause de l'échec de cette opération est imputable exclusivement à la société SEBH. Rien ne justifie en conséquence une réduction quelconque de l'indemnisation allouée à la société CTC » ;

ALORS QUE, si des sommes peuvent être mises à la charge de l'entreprise auteur de la rupture, à raison des licenciements intervenus à la suite de la liquidation de la société victime de la rupture, c'est à la condition que la liquidation, et partant les licenciements soient la conséquence, non pas de la rupture elle-même, mais de l'intervention de la rupture sans respect du préavis ; que pour trancher, les juges du fond ont l'obligation de rechercher si, indépendamment du respect du préavis, et de toute façon la liquidation n'aurait pas été inévitable du seul fait de la rupture des relations ; qu'en s'abstenant de s'expliquer sur ce point, les juges du fond ont privé leur décision de base légale au regard de l'article L. 442-6, I, 5ème du Code de commerce.