

COMM.

JT

COUR DE CASSATION

---

Audience publique du 13 mars 2019

Rejet non spécialement motivé

Mme RIFFAULT-SILK, conseiller doyen  
faisant fonction de président

Décision n° 10102 F

Pourvoi n° Z 17-28.817

R É P U B L I Q U E F R A N Ç A I S E

---

AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS

---

LA COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE, FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE, a rendu la décision suivante :

Vu le pourvoi formé par la société Scomo, société par actions simplifiée, dont le siège est [...],

contre l'arrêt rendu le 15 septembre 2017 par la cour d'appel de Paris (pôle 5, chambre 11), dans le litige l'opposant :

1°/ à la société DMG Mori Seiki France, société par actions simplifiée, dont le siège est [...],

2°/ au procureur général près la cour d'appel de Paris, domicilié en son parquet général, [...],

3°/ au ministère de l'action et des comptes publics, dont le siège est [...],

défendeurs à la cassation ;

Vu la communication faite au procureur général ;

LA COUR, en l'audience publique du 22 janvier 2019, où étaient présents : Mme Riffault-Silk, conseiller doyen faisant fonction de président, Mme Poillot-Peruzzetto, conseiller rapporteur, Mme Orsini, conseiller, M. Graveline, greffier de chambre ;

Vu les observations écrites de la SCP Boullez, avocat de la société Scomo, de la SCP Didier et Pinet, avocat de la société DMG Mori Seiki France ;

Sur le rapport de Mme Poillot-Peruzzetto, conseiller, et après en avoir délibéré conformément à la loi ;

Vu l'article 1014 du code de procédure civile ;

Attendu que 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 ;

Qu'il n'y a donc pas lieu de statuer par une décision spécialement motivée ;

REJETTE le pourvoi ;

Condamne la société Scomo aux dépens ;

Vu l'article 700 du code de procédure civile, rejette sa demande et la condamne à payer à la société DMG Mori Seiki France la somme 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 treize mars deux mille dix-neuf.

MOYENS ANNEXES à la présente décision

Moyens produits par la SCP Boullez, avocat aux Conseils, pour la société Scomo

PREMIER MOYEN DE CASSATION

Le pourvoi fait grief à l'arrêt attaqué D'AVOIR écarté les demandes indemnitaires formées par la société SCOMO à l'encontre de la société MORI SEIKI FRANCE, afin qu'elle soit condamnée à la somme de 5.958.445 € au titre du préjudice matériel de la rupture brutale des relations commerciales, celle de 9.723.122 € au titre du préjudice économique du fait de la violation du préavis par des actes de concurrence déloyale et de parasitisme (pillage du fonds de commerce et exploitations du parc de machines existant), celle de 2.645.024 € au titre de la perte sèche de chiffre d'affaires du fait de la violation du préavis, ainsi que des dommages et intérêts d'un montant de 5.000.000 € au titre du préjudice moral ;

AUX MOTIFS PROPRES QUE l'article L 442-6\_I- 5° du code de commerce dispose qu' "engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan : (...) 5°) 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 déterminé, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels" ; que l'application de ces dispositions suppose l'existence d'une relation commerciale, qui s'entend d'échanges commerciaux conclus directement entre les parties, revêtant un caractère suivi, stable et habituel laissant raisonnablement anticiper, pour l'avenir, une certaine pérennité dans la continuité du flux d'affaires entre les partenaires commerciaux; qu'en outre, la rupture doit avoir été brutale, c'est à dire sans préavis écrit, ou avec un délai de préavis trop court ne permettant pas à la partie qui se prétend victime de la rupture de pouvoir

dégager des solutions de rechange ou de retrouver un partenaire commercial équivalent ; que les parties ne contestent pas la durée de leurs relations commerciales qui ont débuté en 1985 et se sont poursuivies sans discontinuer jusqu' au courrier du 2 février 2010 ; que, dans ce courrier, la société MORI SEIKI FRANCE écrit : « (...) C'est en toute transparence que nous avons expliqué les raisons pour lesquelles la société MORI SEIKI a décidé de procéder à la réorganisation de la distribution de ses machines dans le sud-ouest de la France. Cela est plus cohérent puisque nous intervenons déjà directement à Lyon et auprès de certains clients qui sont limitrophes de votre région. Comme vous l'avez compris, MORI SEIKI souhaite reprendre en direct la commercialisation dans votre région. Cette décision stratégique de réorganisation s'est imposée à nous compte tenu de différents paramètres, à la fois économiques et techniques. Compte tenu de la grave crise économique à laquelle nous devons faire face, MORI SEIKI se doit d'être de plus en plus compétitive face à la concurrence afin d'accroître ses parts de marché. Cela ne peut se faire que par la simplification de nos réseaux de vente, de service après-vente et services d'ingénierie ; que cette décision de mettre en oeuvre une nouvelle stratégie a, comme vous le savez, été mûrement et prudemment réfléchi au plus haut niveau de la direction de MORI SEIKI. Vous avez d'ailleurs déjà évoquée cette orientation il y a plusieurs années [

] ; qu'en conséquence, MORI SEIKI a décidé de mettre un terme à sa longue relation commerciale avec SCOMO. Il est clairement de l'intérêt de nos deux sociétés que cela se fasse dans le respect des usages et des intérêts de chacun ; que compte tenu de l'ancienneté de notre relation, MORI SEIKI respectera un préavis de douze mois qui semble être une durée raisonnable pour préserver vos intérêts. Ce préavis viendra donc à expiration le 3 février 2011 » ; que devant les observations de SCOMO estimant la durée du préavis insuffisante, la société MORI SEIKI, s'étonnant de la réaction de SCOMO qui selon elle, était consciente depuis 2005 du fait que la stratégie industrielle de MORI SEIKI la conduirait, dans un avenir plus ou moins proche, à reprendre en direct ses marchés, a proposé dans son courrier du 5 août 2010 à SCOMO, un préavis de quinze mois expirant le 2 mai 2011 ; que la société SCOMO soutient que ce préavis de quinze mois était insuffisant eu égard à l'ancienneté des relations et à l'importance du chiffre d'affaires de MORI SEIKI dans son chiffre d'affaires global qui la plaçait en état de dépendance économique vis à vis de MORI SEIKI ; que l'article L 420-2 du code de commerce dispose qu' « est prohibée, dans les conditions prévues à l'article L 420-1, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprise d'une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées ou en conditions de vente discriminatoires ainsi que dans la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées ; est en outre prohibée, dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées, en pratiques commerciales discriminatoires visées par l'article L 442-6 ou en accords de gamme » ; que l'état de dépendance économique se définit comme l'impossibilité, pour une entreprise, de disposer d'une solution techniquement et économiquement équivalente aux relations contractuelles qu'elle a nouées avec une autre entreprise ; qu'en l'absence d'exclusivité des relations commerciales - comme tel est le cas en l'espèce - l'importance du chiffre d'affaires (d'ailleurs contestée par MORI SEIKI) représentée par les produits de la marque du concédant est indifférente dans l'appréciation de la situation de dépendance économique ; que la seule circonstance de réaliser une part importante, voire exclusive, de son activité auprès d'un seul partenaire ne suffit pas à caractériser l'état de dépendance économique ; qu'en l'absence d'obstacle juridique ou factuel à la faculté de diversification, une société ne peut prétendre être en situation de dépendance économique envers son cocontractant ; qu'en l'espèce, il ne peut être contesté que SCOMO n'était liée par aucune clause d'exclusivité la liant à MORI SEIKI ; que cette dernière n'a imposé à SCOMO aucun mode de fonctionnement faisant obstacle à la diversification de ses partenaires, sa relation avec MORI SEIKI ayant rendu possible l'émergence de solutions alternatives avec d'autres partenaires tels que HAAS ou DOOSAN ; qu'au surplus, le chiffre d'affaires de SCOMO avec MORI SEIKI s'est élevé à seulement 3.211.700 euros en 2009 selon MORI SEIKI, sur un montant global de 12.629.971 euros ou d'un montant de 5.473.300 euros selon SCOMO (la différence résultant de la prise en compte dans le chiffrage de SCOMO de la vente de machines d'occasion) ; que SCOMO ne peut, dans ces conditions, soutenir s'être trouvée en état de dépendance économique à l'égard de MORI SEIKI ; qu'eu égard à l'ancienneté de cette relation de 25 ans et en l'absence de dépendance économique, un délai de 15 mois (préavis réellement effectué et non initialement notifié) apparaît comme suffisant et raisonnable pour permettre à SCOMO de trouver d'autres partenaires économiques, ce que cette dernière a d'ailleurs fait pendant la durée du préavis avec la société DOOSAN, SCOMO ayant vendu des matériels DOOSAN pour un montant d'environ 1.160.000 euros ; qu'en outre, la société SCOMO n'établit pas l'importance des investissements qu'elle prétend avoir réalisés au profit de MORI SEIKI, alors que le show-room exposait également des machines d'autres marques et qu'aucun élément ne démontre qu'elle ait envoyé du personnel se former au Japon chez

MORI SEIKI comme cette dernière lui avait demandé dans son courrier du 17 décembre 2005 adressé au dirigeant de SCOMO ("Afin d'améliorer les compétences du personnel de SCOMO, tous vos ingénieurs devront participer à une formation offerte par MORI SEIKI, au moins une fois par an"); que la société SCOMO ne peut donc légitimement soutenir qu'elle continuait à croire en la continuité des relations commerciales avec MORI SEIKI comme semble d'ailleurs le reconnaître son dirigeant dans son courrier du 14 juin 2010, soit quatre mois après la lettre de rupture; « nous saisissons cette occasion pour vous dire que nous sommes contrariés par votre décision de mettre un terme à nos relations d'affaires car, aujourd'hui, nous n'avons pas de solution de substitution et allons devoir subir une perte de 50 % de notre chiffre d'affaires. Nous regrettons qu'aucune autre solution n'ait été envisagée dans la mesure où nous sommes un partenaire qui atteint ses objectifs. Nous comprenons que vous souhaitez créer un réseau de vente commun avec DMG et MORI SEIKI et que vous avez éliminé SCOMO en raison de HAAS » (SCOMO vendant les produits HAAS, concurrent de MORI SEIKI); qu'il convient donc de confirmer le jugement entrepris qui a estimé que la rupture des relations commerciales ne pouvait présenter un caractère de brutalité au sens de l'article L 442-615° du code de commerce; que la société SCOMO sollicite en outre la réparation d'un préjudice économique du fait de la violation du préavis par des actes de concurrence déloyale et de parasitisme (pillage du fonds de commerce et exploitations du parc machines existant) et d'un préjudice au titre de la perte sèche du chiffre d'affaires du fait de la violation du préavis; que la société SCOMO ne démontre pas l'existence d'actes de concurrence déloyale et de parasitisme de la part de MORI SEIKI pendant la durée du préavis (la société MORI SEIKI l'accusant elle-même d'actes similaires), aucun élément n'établissant ni le débauchage de son personnel, alors que les effectifs sont restés constants, ni la captation de sa clientèle par MORI SEIKI, étant observé que la clientèle de SCOMO (distributeur) pour les machines MORI SEIKI et celle de MORI SEIKI (fabricant) était commune, certains clients s'adressant directement à MORI SEIKI lorsqu'ils étaient déjà dotés de ses machines (moyennant versement d'une commission par MORI SEIKI à SCOMO); qu'il en est de même pour les allégations de dénigrement par la mise en place d'une politique de désorganisation en lui refusant toute aide technique qui aurait débouché sur une perte d'image; que le refus de livraison d'approvisionnement en pièces détachées est en effet intervenu après l'expiration du délai de préavis, comme l'accès informatique au site intranet de MORI SEIKI le 28 avril 2011 quelques jours avant l'expiration de ce dernier; qu'enfin, SCOMO n'établit aucune perte de son chiffre d'affaires qui n'a connu aucune baisse après la rupture: chiffre d'affaires au 31 décembre 2009: 15.090.000 euros, au 31 décembre 2010: 14.779.700 euros, au 31 décembre 2011: 17.685.400 euros, au 31 décembre 2012: 19.594.000 euros, au 31 décembre 2013: 16.207.800 euros; qu'en conséquence, il convient d'infirmier le jugement entrepris en ce qu'il a retenu la rupture partielle et fautive de la part de MORI SEIKI et de débouter la société SCOMO de l'ensemble de ses demandes, y compris celle fondée sur le préjudice moral qui n'est pas démontré et dont elle ne peut justifier dès lors qu'elle a été déboutée de ses demandes principales;

AUX MOTIFS ADOPTES QUE le Tribunal constate que les parties s'accordent pour estimer et reconnaître que leur relation est ancienne et solidement établie et que, si le producteur, la société MORI SEIKI SAS, a consenti une exclusivité territoriale, le distributeur, la société SCOMO SAS, ne s'est pas vue imposer d'exclusivité produit; qu'il constate également que le marché des machines-outils, s'il compte de très nombreux acteurs, est d'autant plus étroit que les matériels concernés sont de haute technicité, ce qui est le cas de la société MORI SEIKI SAS qui, bien que n'étant pas en situation de monopole dispose d'une notoriété importante, notamment sur le marché en exigeant de l'aéronautique, qui est significatif sur le territoire concédé à la société SCOMO SAS; qu'il constate aussi que la vente de machines-outils neuves induit souvent la prise en charge du service maintenance, incluant lui-même la fourniture de pièces détachées, et qu'il existe un marché de matériels d'occasion très significatif; qu'il constate encore que les parties ont noué un partenariat d'autant plus étroit qu'un collaborateur salarié de la société MORI SEIKI SAS était établi à demeure dans les locaux de la société SCOMO SAS et participait directement aux opérations commerciales de son hébergeur; qu'il rappelle enfin que la finalité du préavis est d'accorder au partenaire délaissé un laps de temps raisonnable lui permettant, en tenant compte des spécificités de la relation et de l'environnement économique, de pallier au moins partiellement aux conséquences négatives de la rupture, soit en nouant de nouvelles relations d'affaires, soit en restructurant son activité, soit en retrouvant un nouveau partenaire; que sur ce dernier point il constate que la société MORI SEIKI SAS excipe de ce que, durant le préavis, la société SCOMO SAS a eu l'opportunité de nouer de nouvelles relations avec la société DOOSAN; que si l'importance de cette relation est diversement évaluée, la société MORI SEIKI SAS expose qu'à tout le moins la rupture de ses relations avec la société SCOMO SAS n'a pas empêché cette dernière de présenter un bilan 2010, dans un contexte international morose pour l'activité machine outils, maintenant pour l'essentiel ses performances; qu'elle démontre que le chiffre d'affaires 2010 de la société SCOMO SAS est demeuré quasiment stable par rapport à celui de 2009 alors même que les parties s'accordent pour reconnaître que le courant d'affaires entre elles avait sensiblement

diminué ; qu'enfin le Tribunal constate qu'aucune partie n'estime utile de lui fournir les comptes 2011 et 2012. Certes la société MORI SEIKI SAS lui communique divers ratios établis par une société d'analyse de solvabilité au titre de l'exercice 2011, dont celui de « l'évolution de l'activité de 119,56 % » qu'elle présente à tort comme l'évolution du chiffre d'affaires, mais rien sur l'exercice 2012 pourtant exposé par cette même société d'analyse comme « disponible » ; et que la société SCOMO SAS est parfaitement disert sur l'évolution de sa situation tout en en restant à des affirmations invérifiables ; que de tous ces éléments tels que communiqués par les parties il ressort que la société MORI SEIKI SAS a légitimement décidé de rompre des relations commerciales datant de plus de 25 ans qui n'imposaient à la société SCOMO SAS aucune exclusivité de mandat et qui, pour être d'un niveau significatif et porter sur un segment précis du marché, n'induisaient pas une dépendance anormale ce que confirme l'obtention par la société SCOMO SAS d'un nouvel accord de représentation de la société DOOSAN ; que le Tribunal en déduit que le préavis de 15 mois présentait une durée raisonnable et que dès lors la rupture n'a pas eu, intrinsèquement, le caractère brutal que la société SCOMO SAS voudrait voir reconnaître ;

1. ALORS QUE le caractère prévisible de la rupture d'une relation commerciale établie ne prive pas celle-ci de son caractère brutal si elle ne résulte pas d'un acte du partenaire manifestant son intention de ne pas poursuivre la relation commerciale et faisant courir un délai de préavis suffisant ; qu'en affirmant que depuis 2005, la société SCOMO savait que la stratégie industrielle de la société MORI SEIKI la conduirait, dans un avenir plus ou moins proche, à reprendre en direct ses marchés et qu'elle ne pouvait pas croire en la continuité des relations commerciales avec MORI SEIKI, la Cour d'appel a violé l'article L 442-6-I, 5° du Code de commerce ;

2. ALORS QU'en l'état d'une rupture de relations commerciales établies, le délai du préavis suffisant s'apprécie en tenant compte de la durée de la relation commerciale et des autres circonstances existant au moment de la notification de la rupture ; qu'en se déterminant en considération de la prorogation de la durée du préavis fixé initialement à douze mois pour être porté à quinze, après négociation des parties, au lieu de se déterminer en considération de la durée initiale du préavis fixé à douze mois lors de la notification de la rupture, la Cour d'appel qui a déduit un motif inopérant, a violé l'article L 442-6-I, 5° du Code de commerce ;

3. ALORS QU'en l'état d'une rupture de relations commerciales établies, le délai du préavis suffisant s'apprécie en tenant compte de la durée de la relation commerciale et des autres circonstances existant au moment de la notification de la rupture ; qu'en affirmant ainsi que la société SCOMO avait trouvé d'autres partenaires économiques avec la société DOOSAN pendant la durée du préavis, la Cour d'appel qui s'est déterminée en considération d'autres circonstances postérieures à la notification de la rupture, a déduit un motif inopérant, en violation de l'article L 442-6-I, 5° du Code de commerce ;

4. ALORS QUE la société SCOMO a soutenu devant la juridiction du second degré que le délai de préavis fixé initialement à douze mois était insuffisant sans qu'il soit permis à la société MORI SEIKI de se prévaloir d'une prorogation du délai de quinze mois, au terme d'une négociation entre les parties, postérieurement à la notification de la rupture (conclusions, p. 21 et svtes) ; qu'en affirmant que la société SCOMO a soutenu « que ce préavis de 15 mois était insuffisant eu égard à l'ancienneté des relations et à l'importance du chiffre d'affaires de MORI SEIKI dans son chiffre d'affaires global » (arrêt attaqué, p. 7, 1er alinéa), la Cour d'appel a dénaturé les conclusions précitées de la société SCOMO, en violation de l'article 4 du code de procédure civile ;

5. ALORS QU'en l'état d'une rupture de relations commerciales établies, le délai du préavis suffisant s'apprécie en tenant compte de la durée de la relation commerciale et des autres circonstances existant au moment de la notification de la rupture ; qu'il est ainsi tenu compte de l'état de dépendance économique du partenaire évincé qui s'apprécie en tenant compte non seulement de la notoriété de la marque du fournisseur mais également de l'importance de sa part dans le marché considéré et dans le chiffre d'affaires du revendeur ainsi que de la difficulté pour ce dernier d'obtenir d'autres fournisseurs des produits équivalents ; qu'en considérant que la société SCOMO ne se trouvait pas en état de dépendance économique à l'égard de la société MORI SEIKI « qui n'avait imposé aucun mode de fonctionnement faisant obstacle à la diversification de ses partenaires », après avoir posé en principe qu'il « se définit comme l'impossibilité pour une entreprise de disposer d'une solution techniquement et économiquement équivalente aux relations contractuelles qu'elle a nouées avec une autre entreprise » (arrêt attaqué, p. 7, 1er considérant in fine ; ibid. p. 7, 3ème considérant), au lieu de s'expliquer, ainsi qu'elle y était invitée, sur la seule difficulté pour le distributeur d'obtenir d'autres fournisseurs

des produits équivalents dans des conditions économiques comparables, même en l'absence d'une clause d'exclusivité, la Cour d'appel a violé les articles L 420-2 et L 442-6-I, 5° du Code de commerce ;

6. ALORS QUE dans l'appréciation de l'état de dépendance du partenaire évincé, il est tenu compte de l'importance de la part des produits du fournisseur dans le chiffre d'affaires du distributeur évincé ; qu'en tenant pour indifférente, l'importance du chiffre d'affaires représentée par les produits distribués pour la société MORI SEIKI, la Cour d'appel qui a refusé de s'expliquer sur la part du chiffre d'affaires représentée par la vente de machines neuve ou d'occasion sous la marque de la société MORI SEIKI, la Cour d'appel a violé les articles L 420-2 et L 442-6-I, 5° du Code de commerce ;

7. ALORS QUE même en l'absence d'un état de dépendance économique, la durée du préavis s'apprécie in concreto, compte tenu du temps nécessaire à la victime pour se reconvertir, en considération de la notoriété du produit, des investissements effectués par la victime, de l'importance du chiffre d'affaires entre les parties, et des investissements effectués au profit de l'auteur de la rupture, du cycle d'une collection ; qu'en écartant les demandes indemnitaires de la société SCOMO sans s'expliquer sur la notoriété de la marque sur les prises de participations dans le capital de la société EUSIMETALL et de la société SUD MO, ni sur de l'embauche de personnels formés exclusivement sur les machines MORI SEIKI les plus complexes, ainsi qu'elle y était invitée (conclusions, p. 27), la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard de l'article L 442-6-I, 5° du Code de commerce.

## SECOND MOYEN DE CASSATION

Le pourvoi fait grief à l'arrêt attaqué D'AVOIR écarté les demandes indemnitaires formées par la société SCOMO à l'encontre de la société MORI SEIKI FRANCE, afin qu'elle soit condamnée à la somme de 5.958.445 € au titre du préjudice matériel de la rupture brutale des relations commerciales, celle de 9.723.122 € au titre du préjudice économique du fait de la violation du préavis par des actes de concurrence déloyale et de parasitisme (pillage du fonds de commerce et exploitations du parc de machines existant), celle de 2.645.024 € au titre de la perte sèche de chiffre d'affaires du fait de la violation du préavis, ainsi que des dommages et intérêts d'un montant de 5.000.000 € au titre du préjudice moral ;

AUX MOTIFS QUE l'article L 442-6\_I- 5° du code de commerce dispose qu' "engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan : (...) 5°) 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 déterminé, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels" ;

que l'application de ces dispositions suppose l'existence d'une relation commerciale, qui s'entend d'échanges commerciaux conclus directement entre les parties, revêtant un caractère suivi, stable et habituel laissant raisonnablement anticiper, pour l'avenir, une certaine pérennité dans la continuité du flux d'affaires entre les partenaires commerciaux; qu'en outre, la rupture doit avoir été brutale, c'est à dire sans préavis écrit, ou avec un délai de préavis trop court ne permettant pas à la partie qui se prétend victime de la rupture de pouvoir dégager des solutions de rechange ou de retrouver un partenaire commercial équivalent ; que les parties ne contestent pas la durée de leurs relations commerciales qui ont débuté en 1985 et se sont poursuivies sans discontinuer jusqu' au courrier du 2 février 2010 ; que, dans ce courrier, la société MORI SEIKI FRANCE écrit : « (...) C'est en toute transparence que nous avons expliqué les raisons pour lesquelles la société MORI SEIKI a décidé de procéder à la réorganisation de la distribution de ses machines dans le sud-ouest de la France. Cela est plus cohérent puisque nous intervenons déjà directement à Lyon et auprès de certains clients qui sont limitrophes de votre région. Comme vous l'avez compris, MORI SEIKI souhaite reprendre en direct la commercialisation dans votre région. Cette décision stratégique de réorganisation s'est imposée à nous compte tenu de différents paramètres, à la fois économiques et techniques. Compte tenu de la grave crise économique à laquelle nous devons faire face, MORI SEIKI se doit d'être de plus en plus compétitive face à la concurrence afin d'accroître ses parts de marché. Cela ne peut se faire que par la simplification de nos réseaux de vente, de service après-vente et services d'ingénierie ; que cette décision de mettre en oeuvre une nouvelle stratégie a, comme vous le savez, été mûrement et prudemment réfléchi au plus haut niveau de la direction de MORI SEIKI. Vous avez d'ailleurs déjà évoquée cette orientation il y a plusieurs années [

] ; qu'en conséquence, MORI SEIKI a décidé de mettre un terme à sa longue relation commerciale avec SCOMO. Il est clairement de l'intérêt de nos deux sociétés que cela se fasse dans le respect des usages et des intérêts de chacun ; que compte tenu de l'ancienneté de notre relation, MORI SEIKI respectera un préavis de douze mois qui semble être une

durée raisonnable pour préserver vos intérêts. Ce préavis viendra donc à expiration le 3 février 2011 » ; que devant les observations de SCOMO estimant la durée du préavis insuffisante, la société MORI SEIKI, s'étonnant de la réaction de SCOMO qui selon elle, était consciente depuis 2005 du fait que la stratégie industrielle de MORI SEIKI la conduirait, dans un avenir plus ou moins proche, à reprendre en direct ses marchés, a proposé dans son courrier du 5 août 2010 à SCOMO, un préavis de quinze mois expirant le 2 mai 2011 ; que la société SCOMO soutient que ce préavis de quinze mois était insuffisant eu égard à l'ancienneté des relations et à l'importance du chiffre d'affaires de MORI SEIKI dans son chiffre d'affaires global qui la plaçait en état de dépendance économique vis à vis de MORI SEIKI ; que l'article L 420-2 du code de commerce dispose qu' « est prohibée, dans les conditions prévues à l'article L 420-1, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprise d'une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées ou en conditions de vente discriminatoires ainsi que dans la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées ; est en outre prohibée, dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées, en pratiques commerciales discriminatoires visées par l'article L 442-6 ou en accords de gamme » ; que l'état de dépendance économique se définit comme l'impossibilité, pour une entreprise, de disposer d'une solution techniquement et économiquement équivalente aux relations contractuelles qu'elle a nouées avec une autre entreprise ; qu'en l'absence d'exclusivité des relations commerciales - comme tel est le cas en l'espèce - l'importance du chiffre d'affaires (d'ailleurs contestée par MORI SEIKI) représentée par les produits de la marque du concédant est indifférente dans l'appréciation de la situation de dépendance économique ; que la seule circonstance de réaliser une part importante, voire exclusive, de son activité auprès d'un seul partenaire ne suffit pas à caractériser l'état de dépendance économique ; qu'en l'absence d'obstacle juridique ou factuel à la faculté de diversification, une société ne peut prétendre être en situation de dépendance économique envers son cocontractant ; qu'en l'espèce, il ne peut être contesté que SCOMO n'était liée par aucune clause d'exclusivité la liant à MORI SEIKI ; que cette dernière n'a imposé à SCOMO aucun mode de fonctionnement faisant obstacle à la diversification de ses partenaires, sa relation avec MORI SEIKI ayant rendu possible l'émergence de solutions alternatives avec d'autres partenaires tels que HAAS ou DOOSAN ; qu'au surplus, le chiffre d'affaires de SCOMO avec MORI SEIKI s'est élevé à seulement 3.211.700 euros en 2009 selon MORI SEIKI, sur un montant global de 12.629.971 euros ou d'un montant de 5.473.300 euros selon SCOMO (la différence résultant de la prise en compte dans le chiffre de SCOMO de la vente de machines d'occasion) ; que SCOMO ne peut, dans ces conditions, soutenir s'être trouvée en état de dépendance économique à l'égard de MORI SEIKI ; qu'eu égard à l'ancienneté de cette relation de 25 ans et en l'absence de dépendance économique, un délai de 15 mois (préavis réellement effectué et non initialement notifié) apparaît comme suffisant et raisonnable pour permettre à SCOMO de trouver d'autres partenaires économiques, ce que cette dernière a d'ailleurs fait pendant la durée du préavis avec la société DOOSAN, SCOMO ayant vendu des matériels DOOSAN pour un montant d'environ 1.160.000 euros ; qu'en outre, la société SCOMO n'établit pas l'importance des investissements qu'elle prétend avoir réalisés au profit de MORI SEIKI, alors que le show-room exposait également des machines d'autres marques et qu'aucun élément ne démontre qu'elle ait envoyé du personnel se former au Japon chez MORI SEIKI comme cette dernière lui avait demandé dans son courrier du 17 décembre 2005 adressé au dirigeant de SCOMO ("Afin d'améliorer les compétences du personnel de SCOMO, tous vos ingénieurs devront participer à une formation offerte par MORI SEIKI, au moins une fois par an") ; que la société SCOMO ne peut donc légitimement soutenir qu'elle continuait à croire en la continuité des relations commerciales avec MORI SEIKI comme semble d'ailleurs le reconnaître son dirigeant dans son courrier du 14 juin 2010, soit quatre mois après la lettre de rupture ; « nous saisissons cette occasion pour vous dire que nous sommes contrariés par votre décision de mettre un terme à nos relations d'affaires car, aujourd'hui, nous n'avons pas de solution de substitution et allons devoir subir une perte de 50 % de notre chiffre d'affaires. Nous regrettons qu'aucune autre solution n'ait été envisagée dans la mesure où nous sommes un partenaire qui atteint ses objectifs. Nous comprenons que vous souhaitez créer un réseau de vente commun avec DMG et MORI SEIKI et que vous avez éliminé SCOMO en raison de HAAS » (SCOMO vendant les produits HAAS, concurrent de MORI SEIKI) ; qu'il convient donc de confirmer le jugement entrepris qui a estimé que la rupture des relations commerciales ne pouvait présenter un caractère de brutalité au sens de l'article L 442-615° du code de commerce ; que la société SCOMO sollicite en outre la réparation d'un préjudice économique du fait de la violation du préavis par des actes de concurrence déloyale et de parasitisme (pillage du fonds de commerce et exploitations du parc machines existant) et d'un préjudice au titre de la perte sèche du chiffre d'affaires du fait de la violation du préavis ; que la société SCOMO ne démontre pas l'existence d'actes de concurrence déloyale et de parasitisme de la part de MORI

SEIKI pendant la durée du préavis (la société MORI SEIKI l'accusant elle-même d'actes similaires), aucun élément n'établissant ni le débauchage de son personnel, alors que les effectifs sont restés constants, ni la captation de sa clientèle par MORI SEIKI, étant observé que la clientèle de SCOMO (distributeur) pour les machines MORI SEIKI et celle de MORI SEIKI (fabricant) était commune, certains clients s'adressant directement à MORI SEIKI lorsqu'ils étaient déjà dotés de ses machines (moyennant versement d'une commission par MORI SEIKI à SCOMO) ; qu'il en est de même pour les allégations de dénigrement par la mise en place d'une politique de désorganisation en lui refusant toute aide technique qui aurait débouché sur une perte d'image ; que le refus de livraison d'approvisionnement en pièces détachées est en effet intervenu après l'expiration du délai de préavis, comme l'accès informatique au site intranet de MORI SEIKI le 28 avril 2011 quelques jours avant l'expiration de ce dernier ; qu'enfin, SCOMO n'établit aucune perte de son chiffre d'affaires qui n'a connu aucune baisse après la rupture : chiffre d'affaires au 31 décembre 2009 :15.090.000 euros, au 31 décembre 2010 : 14.779.700 euros, au 31 décembre 2011 : 17.685.400 euros, au 31 décembre 2012 :19.594.000 euros, au 31 décembre 2013 :16.207.800 euros ; qu'en conséquence, il convient d'infirmar le jugement entrepris en ce qu'il a retenu la rupture partielle et fautive de la part de MORI SEIKI et de débouter la société SCOMO de l'ensemble de ses demandes, y compris celle fondée sur le préjudice moral qui n'est pas démontré et dont elle ne peut justifier dès lors qu'elle a été déboutée de ses demandes principales ;

ALORS QUE sauf circonstances particulières, l'octroi d'un préavis suppose le maintien de la relation commerciale aux conditions antérieures ; qu'en affirmant que le chiffre d'affaires global de la société SCOMO n'avait pas baissé après la rupture des relations d'affaires avec la société MORI SEIKI, après avoir décidé qu'elle ne rapportait pas la preuve d'un acte de concurrence déloyale ou de parasitisme, et qu'elle ne justifie pas non plus d'actes de dénigrement, sans s'expliquer, comme elle y était invitée (conclusions, p. 37), sur la diminution du volume des machines-outils fabriqués par la société MORI SEIKI pour être distribuées par la société SCOMO pendant la durée du préavis, ni rechercher si des commandes avaient été prises directement par la société MORI SEIKI, en excluant la société SCOMO, la Cour d'appel s'est déterminée par des motifs impropres à établir que la société MORI SEIKI avait maintenu la relation commerciale aux conditions antérieures pendant toute la durée du préavis, contrairement à ce que le Tribunal avait décidé, eu égard au volume, à la nature et aux modalités des échanges ; qu'ainsi, elle a privé sa décision de base légale au regard de l'article L 442-6-I, 5° du Code de commerce, ensemble l'article 1382 du Code civil dans sa réaction antérieure applicable au litige.