

COMM.

EXTRAIT DES MINUTES DU  
SECRETARIAT-GREFFE DE LA  
COUR DE CASSATION

SM

## COUR DE CASSATION

---

Audience publique du **20 mai 2014**

Rejet

M. ESPEL, président

Arrêt n° 492 F-P+B

Pourvois n° A 12-26.705, P 12-26.970 et A 12-29.281

### JONCTION

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

---

AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS

---

LA COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE,  
FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE, a rendu l'arrêt suivant :

**I - Statuant sur le pourvoi n° A 12-26.705** formé par la  
société Hunter Douglas Belgium Helioscreen, dont le siège est Dijkstraat 26,  
9160 Lokeren, Belgique,

contre un arrêt rendu le 6 septembre 2012 par la cour d'appel de Lyon  
(1<sup>e</sup> chambre civile A), dans le litige l'opposant :

1°/ à la société Chavanoz industrie, société à responsabilité  
limitée, dont le siège est rue du Moulinage, 38230 Chavanoz,

2°/ à la société Porcher industries, société anonyme, dont le  
siège est 75 route nationale 85, 38300 Badinières,

**II - Statuant sur le pourvoi n° P 12-26.970 formé par :**

1°/ la société Chavanoz industrie,

2°/ la société Porcher industries,

contre le même arrêt rendu, dans le litige les opposant :

1°/ à la société Hunter Douglas NV,

2°/ à la société Hunter Douglas Belgium Helioscreen,

3°/ à la société Mermet, société par actions simplifiée, dont le siège est 58 chemin du Mont Maurin, 38630 Veyrins-Thuellin,

4°/ à M. Jean-Yves Bermond, domicilié 14 rue Edouard Herriot, 38300 Bourgoin-Jallieu, pris en qualité de mandataire judiciaire de la société Mermet,

5°/ à la société AJ Partenaires, société d'exercice libéral à responsabilité limitée, représentée par M. Bruno Sapin, dont le siège est 174 rue Créqui, 69003 Lyon, prise en qualité d'administrateur judiciaire de la société Mermet,

défenderesses à la cassation ;

**III - Statuant sur le pourvoi n° A 12-29.281 formé par :**

1°/ la société Mermet,

2°/ M. Jean-Yves Bermond, pris en qualité de mandataire judiciaire de la société Mermet,

3°/ la société AJ Partenaires, représentée par M. Bruno Sapin, prise en qualité d'administrateur judiciaire de la société Mermet,

contre le même arrêt rendu, dans le litige les opposant :

1°/ à la société Chavanoz industries,

2°/ à la société Porcher industries,

3°/ à la société Hunter Douglas Belgium Helioscreen,

4°/ à la société Hunter Douglas NV,

défendeurs à la cassation ;

La demanderesse au pourvoi n° A 12-26.705 invoque, à l'appui de son recours, deux moyens de cassation annexés au présent arrêt ;

Les demanderesses au pourvoi n° P 12-26.970 invoquent, à l'appui de leur recours, un moyen de cassation annexé au présent arrêt ;

Les demandeurs au pourvoi n° A 12-29.281 invoquent, à l'appui de leur recours, trois moyens de cassation annexés au présent arrêt ;

Vu la communication faite au procureur général ;

LA COUR, en l'audience publique du 8 avril 2014, où étaient présents : M. Espel, président, Mme Riffault-Silk, conseiller doyen rapporteur, Mme Laporte, conseiller, Mme Arnoux, greffier de chambre ;

Sur le rapport de Mme Riffault-Silk, conseiller doyen, les observations de la SCP Piwnica et Molinié, avocat des sociétés Hunter Douglas Belgium Helioscreen, Hunter Douglas NV et Mermet, de M. Bermond, ès qualités, et de la société AJ Partenaires, ès qualités, de la SCP Bénabent et Jehannin, avocat des sociétés Chavanoz industrie et Porcher industries, l'avis de M. Mollard, avocat général référendaire, et après en avoir délibéré conformément à la loi ;

Joint les pourvois n° A 12-26.705, P 12-26.970 et A 12-29.281 respectivement formés par la société Hunter Douglas Belgium Helioscreen, par les sociétés Chavanoz industries et Porcher industries et par la société Mermet industries, M. Bermond, pris en qualité de mandataire judiciaire de cette société et la société AJ Partenaires représentée par M. Sapin, pris en qualité d'administrateur judiciaire de la même société, qui attaquent le même arrêt ;

Attendu, selon l'arrêt attaqué (Lyon, 6 septembre 2012), que la société Porcher industries (la société Porcher), spécialisée dans la production de fils technologiques, entretenait des relations commerciales soit directement, soit par le canal de sa filiale la société Chavanoz industries (la société Chavanoz), avec les prédécesseurs de la société XL Screen aux droits de laquelle vient la société Mermet industries (la société Mermet), ainsi qu'avec la société Hunter Douglas Belgium Helioscreen (la société Helioscreen) appartenant l'une et l'autre au groupe Hunter Douglas NV de droit néerlandais ; que ces relations commerciales ont abouti, les 19 juillet et 22 juin 2006, à la signature d'un contrat d'approvisionnement à long terme en fils de verre enduit de référence 165 Tex avec chacune des deux sociétés ; que ces deux contrats avaient pour terme le 31 décembre 2008, le contrat conclu avec la société XL Screen contenant cependant une clause de tacite reconduction sauf préavis notifié deux mois avant le terme contractuel ; qu'entre-temps, courant 2005, la société Mermet industries, également spécialisée dans la production de fils technologiques, avait été rachetée par le groupe Hunter Douglas, dont l'objectif était de parvenir à une intégration verticale de sa

production ; que la société XL Screen ayant dénoncé son contrat par lettre du 26 février 2009, et la société Helioscreen ayant confirmé par lettre du 27 mars 2009 la cessation de toute commande au titre de l'année 2009, les sociétés Chavanoz et Porcher les ont assignées en responsabilité, la première pour résiliation fautive et la seconde pour rupture brutale des relations commerciales ; qu'elles ont également reproché à la société Hunter Douglas NV son immixtion fautive dans les relations commerciales de ses filiales et demandé sa condamnation *in solidum* à réparer leurs préjudices ; que les sociétés XL Screen, Helioscreen et Hunter Douglas NV se sont prévaluées du caractère restrictif de concurrence des contrats litigieux au regard des dispositions des articles L. 420-1 et L. 420-2 du code de commerce, 81 et 82 du traité CE devenus les articles 101 et 102 TFUE et ont reconventionnellement demandé que soit prononcée leur nullité ; que la société Mermet ayant été déclarée en redressement judiciaire en cours d'instance, M. Bermond et la société AJ Partenaires ont été désignés respectivement mandataire et administrateur judiciaires ;

Sur le premier moyen du pourvoi n° A 12-26.705 :

Attendu que la société Helioscreen fait grief à l'arrêt de l'avoir condamnée à payer à la société Chavanoz une certaine somme au titre de la rupture brutale de leurs relations commerciales, alors, selon le moyen :

*1°/ que la forme d'un acte juridique est régie par la loi du lieu où il est accompli ; qu'il s'en déduit que les conditions de forme de la rupture d'une relation commerciale établie sont régies par la loi du lieu de sa dénonciation ; qu'en retenant, pour refuser d'appliquer la loi néerlandaise aux conditions de forme de la rupture de la relation commerciale entre les sociétés Helioscreen et Chavanoz, bien que la société Chavanoz ait été informée par son partenaire commercial de la cessation progressive des approvisionnements en fil de fibre de verre ignifugé lors d'une réunion tenue à Schiphol aux Pays-Bas le 7 septembre 2005, que le litige ne portait pas sur le droit de rompre la relation commerciale mais sur la faute résultant de la rupture brutale d'une relation commerciale établie avec un fournisseur dont l'activité se situe en France, lieu du dommage, dont la loi exige un préavis écrit, la cour d'appel a violé l'article 3 du code civil et la règle locus regit actum ;*

*2°/ que l'existence d'une relation commerciale établie suppose, d'une part, que la relation commerciale revêtait avant la rupture un caractère suivi, stable et habituel et, d'autre part, que la partie victime de l'interruption pouvait raisonnablement anticiper pour l'avenir une certaine continuité du flux d'affaires avec son partenaire commercial ; que la cour d'appel a constaté, d'une part, qu'il résultait du courriel du 6 octobre 2005 émanant du groupe Porcher qu'il était informé depuis la réunion du 7 septembre 2005 de ce que la société Heliosscreen cesserait progressivement ses approvisionnements en fil de fibre de verre ignifugé auprès de la société Chavanoz et, d'autre part, que la stratégie d'intégration verticale de la société Heliosscreen était connue de tous les acteurs du marché, ce dont il se déduisait que la société Chavanoz ne pouvait raisonnablement*

*anticiper, en décembre 2008, un maintien du flux d'affaires ; qu'en retenant, pour affirmer néanmoins l'existence d'une relation commerciale établie entre les sociétés Helioscreen et Chavanoz, que le flux d'affaires était ancien et suivi, que le volume des commandes avait augmenté entre 2006 et 2008 et que des négociations avaient eu lieu à propos d'approvisionnements ultérieurs, la cour d'appel a statué par des motifs inopérants et violé l'article L. 442-6- I, 5° du code de commerce ;*

Mais attendu, d'une part, que le fait pour 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, engage, en vertu de l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce, la responsabilité délictuelle de son auteur, l'exigence d'un préavis écrit prévue par ce texte constituant une règle de fond ; qu'ayant retenu que l'activité du fournisseur se situait en France, lieu du dommage résultant de la brutalité de la rupture, de sorte que les sociétés Chavanoz et Porcher étaient bien fondées à solliciter l'application de la loi française, la cour d'appel a légalement justifié sa décision ;

Attendu, d'autre part, qu'après avoir relevé par une appréciation souveraine des pièces produites que les sociétés Chavanoz et Porcher, d'un côté, Heliosscreen et sa holding, de l'autre, ont discuté jusqu'en 2009 de la quantité des achats et des prix comme le démontrent leurs échanges et la conclusion du contrat d'approvisionnement dont le terme était le 31 décembre 2008, puis leurs discussions pour poursuivre une relation commerciale jusqu'en 2010, l'arrêt retient que ces éléments de fait ne caractérisent pas une volonté ferme et définitive de mettre fin à la relation commerciale, notifiée au fournisseur, lequel était fondé à croire que celle-ci continuerait, d'autant plus que les volumes commandés entre 2006 et 2008 avaient augmenté, ce en dépit de la stratégie du groupe Hunter Douglas qui, connue de tous les acteurs du marché, était de poursuivre une stratégie d'intégration verticale avec le rachat de la société Mermet et de sa filiale XS Screen ; qu'ayant ainsi fait ressortir que les sociétés Chavanoz et Porcher étaient fondées à croire en la poursuite des relations commerciales entretenues avec leur client, la cour d'appel a légalement justifié sa décision ;

D'où il suit que le moyen n'est fondé en aucune de ses branches ;

Sur le second moyen du même pourvoi :

Attendu que la société Heliosscreen fait le même reproche à l'arrêt, alors, selon le moyen, *que la société Heliosscreen exposait, en cause d'appel, que les sociétés Porcher et Chavanoz ne justifiaient pas le taux de marge particulièrement élevé sur lequel elles fondaient l'évaluation du préjudice de la société Chavanoz ; qu'elle soutenait, d'une part, que la*

*pièce n° 25 était « illisible » et « truffée d'erreurs de référence qui se traduisent par des "trous" » dans la colonne relative à la marge et, d'autre part, que la pièce n° 42 était lacunaire et non conforme, en la forme et au fond, aux exigences de « la norme NEP-9030 applicable aux attestations entrant dans le cadre des diligences directement liées à la mission de commissaires aux comptes » ; que la cour d'appel, qui a évalué le prétendu préjudice de la société Chavanoz sans répondre à ces chefs de conclusions pertinents, précisant même qu'elle n'entendait pas répondre aux critiques adressées à la pièce n° 42, a méconnu les exigences de l'article 455 du code de procédure civile ;*

Mais attendu que l'arrêt retient que le caractère relativement élevé de la marge bénéficiaire réalisée sur le produit en cause ressort de tous les documents fournis au débat ; que le moyen, qui ne tend qu'à remettre en cause l'évaluation souveraine, par les juges du fond, du préjudice résultant de la brutalité de la rupture, ne peut être accueilli ;

Sur le moyen unique du pourvoi n° P 12-26.970 :

Attendu que les sociétés Chavanoz et Porcher font grief à l'arrêt d'avoir mis hors de cause la société Hunter Douglas NV, alors, selon le moyen, *que l'agent qui ordonne à une personne placée sous son autorité de commettre un manquement à ses obligations légales ou contractuelles commet lui-même une faute engageant sa propre responsabilité ; qu'en conséquence, doit être condamnée in solidum la société-mère qui ordonne à ses filiales de rompre brutalement leurs relations en méconnaissance de leurs obligations légales ou contractuelles ; qu'en l'espèce, la cour d'appel a constaté qu'en cessant brutalement toute commande auprès de la société Chavanoz, la société Helioscreen a méconnu l'exigence de préavis raisonnable prévue par l'article L. 442-6 du code de commerce ; qu'elle a également relevé que la société XL Screen avait méconnu le terme du contrat conclu le 19 juillet 2006 en cessant de l'exécuter alors même qu'il avait été tacitement reconduit ; qu'enfin, les juges du second degré ont expressément relevé que ces ruptures fautives de contrat avaient été ordonnées par la société-mère Hunter Douglas NV : « il est certain comme cela ressort du débat judiciaire que les deux filiales de la société Hunter Douglas NV ont respecté les consignes et la stratégie de leur société-mère, en ne poursuivant pas les relations commerciales avec le fournisseur de fils en fibre de verre qu'était la société Chavanoz » ; qu'en rejetant pourtant l'action en responsabilité intentée par les sociétés Porcher et Chavanoz à l'encontre de la société Hunter Douglas NV, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses propres constatations et violé l'article 1382 du code civil ;*

Mais attendu que l'arrêt retient, par une appréciation souveraine des éléments de fait au débat, que la preuve n'est pas rapportée d'une immixtion fautive de la société Hunter Douglas NV dans l'exécution des contrats qui ont pris fin et dans leur rupture respective, et qu'il n'apparaît pas que les deux interlocuteurs des sociétés Chavanoz et Porcher soient intervenus dans les discussions, négociations, relations, comme

représentant la société-mère et pouvant engager cette dernière, dès lors que le premier avait la qualité de gérant de deux sociétés du groupe distinctes ainsi que le confirment les courriels produits, que le second, gérant d'une sous-filiale de la société Hunter Douglas NV, intervenait selon les conclusions de cette dernière, non contredites, comme spécialiste de la production de fils de fibre de verre en cause, et qu'il n'est pas établi que l'un et l'autre se soient substitués aux dirigeants des deux filiales ; qu'il relève encore que s'il ressort du débat judiciaire que les deux filiales de la société Hunter Douglas NV ont respecté les consignes et la stratégie de leur société-mère, en ne poursuivant pas les relations commerciales avec leurs fournisseurs, la responsabilité de la société mère, qui n'a pas commis de faute civile en s'immisçant dans la gestion de ses filiales de telle sorte qu'elles en perdraient toute autonomie et toute personnalité morale, ne peut être retenue en l'espèce ; que par ces constatations et appréciations faisant ressortir que la poursuite d'une stratégie d'intégration verticale décidée par la société-mère, comme les consignes données à ses filiales, ne les avaient pas privées de leur autonomie de décision et partant, n'étaient pas de nature à constituer une faute imputable à leur société-mère, la cour d'appel a légalement justifié sa décision ; que le moyen n'est pas fondé ;

Sur le premier moyen du pourvoi n° A 12-29.281 :

Attendu que la société Mermet, M. Bermond, ès qualités, et la société AJ Partenaires, ès qualités, font grief à l'arrêt d'avoir condamné la société Mermet à payer aux sociétés Porcher et Chavanoz une certaine somme, en application de la clause pénale prévue au contrat, et d'avoir rejeté ses demandes d'annulation et de dommages-intérêts fondées sur les pratiques anticoncurrentielles imputées aux sociétés Porcher et Chavanoz, alors, selon le moyen :

*1°/ que la position dominante désigne la situation de puissance économique d'une entreprise apte à adopter des comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs et à faire en conséquence obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause ; qu'une part de marché extrêmement importante démontre à elle-seule, sauf circonstances exceptionnelles, l'existence d'une position dominante ; qu'ayant constaté qu'en 2006, la société Chavanoz était seule en mesure de fournir du fil de fibre de verre ignifugé en quantité significative, la cour d'appel, qui a néanmoins retenu, pour nier qu'elle fût en position dominante sur le marché concerné, que les sociétés Mermet et Copaco étaient également capables de produire du fil de fibre de verre ignifugé, sans constater de circonstances exceptionnelles de nature à renverser la présomption de position dominante résultant de la part de marché de la société Chavanoz, n'a pas donné de base légale à sa décision au regard des articles 102 TFUE et L. 420-2, alinéa 1er, du code de commerce ;*

*2°/ que le pouvoir de marché s'apprécie en considération de la part de marché, de la notoriété et, le cas échéant, de l'avance technologique dont bénéficie l'entreprise concernée ; qu'ayant constaté*

*qu'en 2006, la société Chavanoz était seule en mesure de fournir du fil de fibre de verre ignifugé en quantité significative et qu'elle bénéficiait d'une notoriété certaine et d'une avance technologique, la cour d'appel, qui a retenu, pour nier que la société Chavanoz fût en position dominante sur le marché concerné, qu'en 2006, les sociétés Mermet et Copaco étaient également capables de fabriquer du fil de fibre de verre ignifugé, ce qui était sans incidence sur le pouvoir de marché de la société Chavanoz qui procédait de l'effet conjugué de sa part de marché, de sa notoriété et de son avance technologique, a statué par un motif inopérant et privé sa décision de base légale au regard des articles 102 TFUE et L. 420-2, alinéa 1er, du code de commerce ;*

*3°/ que la preuve de la puissance d'achat compensatrice ne constitue une circonstance exceptionnelle permettant de considérer qu'une entreprise en quasi-monopole ne se trouve pas pour autant en position dominante sur le marché en cause que si les clients peuvent menacer, de façon crédible, de recourir dans un délai raisonnable à d'autres fournisseurs ou de s'intégrer verticalement ; que la cour d'appel, qui a constaté qu'en 2006, la société Chavanoz était seule en mesure de fournir du fil de fibre de verre ignifugé en quantité significative, s'est néanmoins fondée sur le fait que les achats des sociétés XL Screen et Helioscreen représentaient 90 % des ventes de la société Chavanoz, pour nier sa position dominante sur le marché en cause ; qu'en statuant ainsi, sans constater que la société XL Screen pouvait, en 2006, de manière crédible, trouver d'autres sources d'approvisionnement dans un délai raisonnable, la cour d'appel a violé les articles 102 TFUE et L. 420-2, alinéa 1er, du code de commerce ;*

*4°/ que constitue une obligation d'achat exclusif toute obligation directe ou indirecte faite à un acheteur d'acquiescer auprès du fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par le fournisseur plus de 80 % de ses achats annuels en biens ou en services contractuels et en biens et en services substituables sur le marché pertinent, calculés sur la base de la valeur des achats qu'il a effectués au cours de l'année civile précédente ; qu'en retenant, pour affirmer que les conditions du contrat du 19 juillet 2006 n'étaient pas abusives et n'avaient pas d'effet anticoncurrentiel, que le fait que le volume d'achat minimum imposé à la société XL Screen fût équivalent à 95 % du volume des achats de l'année 2005 était sans pertinence à défaut d'engagement d'approvisionnement exclusif ou d'obligation équivalente expressément stipulée, la cour d'appel, qui n'a pas tiré les conséquences légales de ses propres constatations, a violé les articles 102 TFUE et L. 420-2, alinéa 1er, du code de commerce ;*

*5°/ qu'une entreprise en position dominante ne peut, sans fausser la concurrence, imposer à un acheteur de s'approvisionner exclusivement ou principalement auprès d'elle, sauf à justifier d'une raison objective tenant, notamment, à la contrepartie économique obtenue par le client ; que l'avantage tarifaire consenti au client ne constitue pas une prestation économique de nature à justifier l'obligation d'achat exclusif ou quasi-exclusif souscrite par le client économiquement dominé ; qu'en*



*retenant, pour affirmer que les conditions du contrat du 19 juillet 2006 n'étaient pas abusives et n'avaient pas d'effet anticoncurrentiel, que l'obligation d'achat minimum imposée par la société Chavanoz à la société XL Screen avait pour contrepartie la négociation concomitante des prix, la cour d'appel, qui a statué par un motif inopérant, a violé les articles 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et L. 420-2, alinéa 1er, du code de commerce ;*

*6°/ que la clause pénale qui sanctionne une obligation d'approvisionnement minimum peut constituer l'exploitation abusive d'une position dominante dès lors qu'elle renchérit de manière dissuasive pour le client le coût de la rupture du contrat ; que la société XL Screen faisait précisément valoir, en cause d'appel, que la clause pénale stipulée dans le contrat du 19 juillet 2006 prévoyait une indemnité forfaitaire égale, non au gain manqué par la société Chavanoz, mais au chiffre d'affaires non réalisé, en sorte qu'elle tendait essentiellement, non à réparer le préjudice de la société Chavanoz, mais à « rendre trop onéreux le non-respect » de la clause d'approvisionnement minimum et à priver la société XL Screen de « toute autonomie commerciale » ; qu'en excluant tout abus de position dominante de la part des sociétés Chavanoz et Porcher, sans répondre à ce chef de conclusions pertinent, la cour d'appel a méconnu les exigences de l'article 455 du code de procédure civile ;*

*7°/ que l'abus de position dominante est prohibé dès lors qu'il a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, indépendamment de toute intention anticoncurrentielle ; qu'en retenant, pour rejeter les demandes formées par la société Mermet, venant aux droits de la société XL Screen, fondées sur l'abus de position dominante, que la preuve d'une stratégie anticoncurrentielle n'était pas établie et que la conclusion du contrat du 19 juillet 2006 n'avait pas eu pour cause impulsive et déterminante une stratégie anticoncurrentielle de la part du groupe Porcher et de la société Chavanoz, la cour d'appel a violé les articles 102 TFUE et L. 420-2, alinéa 1er, du code de commerce ;*

Mais attendu, en premier lieu, qu'après avoir relevé par des motifs non critiqués que le marché pertinent concerne le secteur du fil de fibre de verre ignifugé en Europe et qu'il appartient aux sociétés Hunter Douglas et Mermet de démontrer qu'au moment de la conclusion du contrat d'approvisionnement sur trois ans conclu le 19 juillet 2006, le groupe Porcher et sa filiale la société Chavanoz avaient commis en proposant ce contrat, un abus de position dominante ou mis en place des conditions restrictives du marché dans des conditions telles que les règles de la concurrence en étaient faussées, l'arrêt retient par motifs propres et adoptés, d'abord, qu'il est constant que les achats des sociétés XL Screen et Helioscreen représentaient pour la société Chavanoz 90 % de ses ventes de fils et qu'il s'ensuit qu'il n'y avait pas d'indépendance de la société Chavanoz vis-à-vis de ces deux clients sur le marché en cause ; qu'il retient encore que les entreprises du groupe Hunter Douglas, à la fois client et concurrent de la société Chavanoz, lui avaient annoncé sa stratégie d'intégration verticale de

sa production, et négociaient fermement le prix de vente du produit, au moment où les fournitures de base nécessaires à la production augmentaient de manière significative et qu'enfin le contrat litigieux a été conclu pour une durée de trois ans, sans exclusivité ; qu'ayant par ces énonciations, constatations et appréciations fait ressortir que les sociétés Hunter Douglas et Mermet n'apportaient la preuve, qui leur incombait, ni de la part détenue par la société Chavanoz sur le marché en cause, ni d'une quelconque domination exercée par cette société sur ce marché lors de la signature du contrat litigieux, ce dont il résultait que les stipulations du contrat d'approvisionnement litigieux ne pouvaient être critiquées au regard des dispositions invoquées, la cour d'appel, qui n'a pas dit que l'abus de position dominante requérait la démonstration d'une intention anticoncurrentielle, a légalement justifié sa décision ;

Attendu, en second lieu, que les juges du fond n'ont pas à motiver spécialement leur décision lorsque, faisant application pure et simple de la convention, ils refusent de modérer la peine ;

D'où il suit que le moyen, qui ne peut être accueilli en sa septième branche, et qui est inopérant en ses quatrième, cinquième et sixième branches, n'est pas fondé pour le surplus ;

Sur le deuxième moyen du même pourvoi :

Attendu que la société Mermet, M. Bermond, ès qualités, et la société AJ Partenaires, ès qualités, font le même grief à l'arrêt alors, selon le moyen :

*1°/ que constitue une obligation d'achat exclusif toute obligation directe ou indirecte imposant à l'acheteur d'acquiescer auprès du fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par le fournisseur plus de 80 % de ses achats annuels en biens ou en services contractuels et en biens et en services substituables sur le marché pertinent, calculés sur la base de la valeur des achats qu'il a effectués au cours de l'année civile précédente ; qu'ayant constaté que le volume des achats minimum imposés à la société XL Screen était équivalent à 95 % du volume des achats de l'année 2005, la cour d'appel, qui a retenu, pour affirmer que le groupe Porcher ne se trouvait pas en 2006 dans une situation de domination économique telle que la société XL Screen aurait été « contrainte et dépendante économiquement » et « abusive au point d'imposer sa volonté à son cocontractant », qu'aucune clause d'exclusivité n'était stipulée, n'a pas tiré les conséquences légales de ses propres constatations et a violé l'article L. 420-2, alinéa 2, du code de commerce ;*

*2°/ que se trouve en état de dépendance économique l'entreprise qui ne dispose pas de la possibilité de substituer à son fournisseur un ou plusieurs autres fournisseurs répondant à sa demande d'approvisionnement dans des conditions techniques et économiques comparables ; que doivent également être pris en considération la notoriété de la marque du fournisseur et l'importance de sa part dans le marché*

*considéré ; qu'ayant constaté qu'en 2006, la société Chavanoz était seule en mesure de produire du fil de fibre de verre ignifugé en quantité significative et que le groupe Porcher bénéficiait en outre d'une grande notoriété et d'une avance technologique certaine, la cour d'appel, qui a néanmoins affirmé qu'il n'était pas établi que la société XL Screen se trouvait dans un état de dépendance économique à l'égard de la société Chavanoz, dès lors qu'aucune exclusivité n'était stipulée en sa faveur, a statué par un motif inopérant et violé l'article L. 420-2, alinéa 2, du code de commerce ;*

*3°/ que commet un abus le fournisseur qui impose à un client en état de dépendance économique de s'approvisionner exclusivement ou principalement auprès de lui, sauf à justifier de la contrepartie économique obtenue par le client ; qu'un avantage tarifaire ne constitue pas une prestation économique de nature à justifier l'obligation d'achat exclusif ou quasi-exclusif souscrite par le client économiquement dépendant ; qu'ayant constaté que la société Chavanoz avait imposé à la société XL Screen, en contrepartie d'une baisse de tarif, pour les trois années du contrat, d'acheter auprès d'elle un volume de fil de fibre de verre ignifugé équivalent à 95 % du volume des achats de l'année 2005, sauf à payer une indemnité correspondant au prix des quantités non commandées, la cour d'appel, qui a néanmoins retenu, pour exclure toute exploitation abusive d'un état de dépendance économique, que la société XL Screen n'avait pas souscrit d'engagement exclusif ou d'obligation équivalente et qu'elle avait négocié les prix, a statué par des motifs inopérants, en violation de l'article L. 420-2, alinéa 2, du code de commerce ;*

*4°/ que l'abus de dépendance économique est prohibé dès lors qu'il est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, indépendamment de toute intention anticoncurrentielle ; qu'en retenant, pour rejeter les demandes formées par la société Mermet, venant aux droits de la société XL Screen, fondées sur l'article L. 420-2, alinéa 2, du code de commerce, que la preuve d'une stratégie anticoncurrentielle n'était pas établie et que la conclusion du contrat du 19 juillet 2006 n'avait pas eu pour cause impulsive et déterminante une stratégie anticoncurrentielle de la part du groupe Porcher et de la société Chavanoz, la cour d'appel a violé le texte précité ;*

Mais attendu que l'arrêt retient que les stipulations contractuelles négociées à leur profit par les sociétés Porcher et Chavanoz, tenant à la durée de l'approvisionnement, aux quantités minimales et annuelles, à la tacite reconduction pour un an après le 31 décembre 2008 et aux clauses d'indemnité en cas de non-respect de la quantité minimale, alors qu'aucune clause d'exclusivité n'était stipulée au profit de la société Chavanoz, avec des négociations de prix pour chaque année, ne suffisent pas à caractériser, pour un fournisseur, une domination économique telle que ses clients deviennent contraints et dépendants économiquement, et abusive au point d'imposer sa volonté à son cocontractant lors d'un contrat dont la durée n'a rien d'excessif ; qu'il relève encore que ni la notoriété certaine des sociétés Porcher et Chavanoz, ni la qualité de leur production, ni leur avance technologique ne leur permettaient,

en 2006, d'imposer à la société XL Screen une quelconque domination économique lors de la signature, après négociation, du contrat litigieux, lequel n'était pas de nature à fausser la concurrence ; qu'ayant par ces constatations souveraines et ces appréciations fait ressortir que la société XL Screen ne se trouvait pas, lors de la signature du contrat en 2006, dans un état de dépendance économique vis-à-vis des sociétés Chavanoz et Porcher, la cour d'appel, qui n'a pas dit que l'abus de dépendance économique requérait la démonstration d'une intention anticoncurrentielle, a légalement justifié sa décision ; que le moyen, qui ne peut être accueilli en sa quatrième branche et qui est inopérant en sa troisième branche, n'est pas fondé pour le surplus ;

Et sur le troisième moyen du même pourvoi :

Attendu que la société Mermet, M. Bermond, ès qualités, et la société AJ Partenaires, ès qualités, font le même grief à l'arrêt, alors, selon le moyen, *que la société Mermet, venant aux droits de la société XL Screen, faisait valoir, en cause d'appel, que le contrat du 19 juillet 2006, et en particulier la clause d'approvisionnement minimum, constituait un accord restrictif de concurrence ; qu'en rejetant les demandes d'annulation et de dommages-intérêts de la société Mermet, sans se prononcer sur ce chef de conclusions pertinent, la cour d'appel a méconnu les exigences de l'article 455 du code de procédure civile ;*

Mais attendu qu'ayant retenu par une appréciation souveraine des faits et des éléments de preuve produits au débat, que la signature du contrat du 19 juin 2006, ses stipulations, sa clause d'approvisionnement minimal, sa durée et la possibilité de le reconduire pour un an à compter du 31 décembre 2008 n'étaient pas de nature à fausser la concurrence, la cour d'appel a satisfait aux exigences du texte susvisé ; que le moyen n'est pas fondé ;

PAR CES MOTIFS :

REJETTE les pourvois ;

Condamne la société Hunter Douglas Belgium Helioscreen, la société Mermet industries, M. Bermond, ès qualités, et la société AJ Partenaires, ès qualités, la société Chavanoz industries et la société Porcher industries aux dépens ;

Vu l'article 700 du code de procédure civile, rejette les demandes ;

Vu l'article R. 470-2 du code de commerce, dit que sur les diligences du directeur du greffe de la Cour de cassation, le présent arrêt sera notifié, par lettre recommandée avec accusé de réception, à la Commission européenne, à l'Autorité de la concurrence et au ministre chargé de l'économie ;

Ainsi fait et jugé par la Cour de cassation, chambre commerciale, financière et économique, et prononcé par le président en son audience publique du vingt mai deux mille quatorze.