

COUR DE CASSATION

Audience publique du **14 octobre 2020**

Rejet

M. GUÉRIN, conseiller doyen
faisant fonction de président

Arrêt n° 579 F-D

Pourvois n° E 18-13.416
M 18-13.422 JONCTION

R É P U B L I Q U E F R A N Ç A I S E

AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS

ARRÊT DE LA COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE, FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE, DU 14 OCTOBRE 2020

La société Chevrolet Deutschland GmbH, dont le siège est Friedrich-Lutzmann Ring B3, 65428 Rüsselsheim (Allemagne), société de droit allemand, venant aux droits de la société Chevrolet France, a formé les pourvois n° E 18-13.416 et M 18-13.422 contre deux arrêts n° RG : 15/25001 et 15/24294 rendus le 15 novembre 2017 par la cour d'appel de Paris (pôle 5, chambre 4), dans les litiges l'opposant respectivement :

1°/ à la société Labège Motors, société par actions simplifiée unipersonnelle, dont le siège est chemin de Lalande, 31670 Labège,

2°/ à la société Mirail Motors, société par actions simplifiée, dont le siège est rue Emile Baudot, 31100 Toulouse,

3°/ à la société Muret Motors, société par actions simplifiée, dont le siège est porte de Muret - RN 117, impasse Jacques Monod, 31600 Muret,

4°/ à la société Priod La Défense, société par actions simplifiée, dont le siège est 56 avenue de Versailles, 75016 Paris,

défenderesses à la cassation.

Les défenderesses ont formé un pourvoi incident contre les mêmes arrêts.

La demanderesse aux pourvois principaux invoque, à l'appui de chacun de ses recours, un moyen unique de cassation annexé au présent arrêt.

Les demanderesses aux pourvois incidents invoquent, à l'appui de chacun de leur recours, un moyen unique de cassation annexé au présent arrêt.

Le dossier a été communiqué au procureur général.

Sur le rapport de Mme Le Bras, conseiller référendaire, les observations de la SCP Bauer-Violas, Feschotte-Desbois et Sebagh, avocat de la société Chevrolet Deutschland GmbH, de la SCP Spinosi et Sureau, avocat des sociétés Labège Motors, Mirail Motors, Muret Motors et Priod La Défense, et l'avis de M. Douvreur, avocat général, après débats en l'audience publique du 1^{er} 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 le présent arrêt.

Jonction

1. En raison de leur connexité, les pourvois n° E 18-13.416 et M 18-13.422, sont joints.

Faits et procédure

2. Selon les arrêts attaqués (Paris, 15 novembre 2017, n° RG : 15/25001 et 15/24294), la société Chevrolet France, aux droits de laquelle est venue la société Chevrolet Deutschland GmbH (la société Chevrolet), filiale de la société General Motors Korea (GMK), membre du groupe General Motors, était l'importateur en France des véhicules neufs de la marque Chevrolet. Ceux-ci étaient vendus par un réseau de distributeurs indépendants qui assuraient également la vente de pièces de rechange ainsi que le service après-vente, en vertu de contrats de réparateurs agréés.

3. Les sociétés Labège Motors, Mirail Motors, Muret Motors et Priod La Défense (les distributeurs), spécialisées dans la vente de véhicules automobiles, étaient membres de ce réseau, bénéficiaires d'un contrat de distribution de véhicules neufs et d'un contrat de réparateur agréé.

4. Le 5 décembre 2013, la société GMK a informé ses filiales de sa décision de cesser les ventes en Europe de l'ouest de véhicules neufs de la marque Chevrolet à partir du 31 décembre 2015.

5. Par lettre du 11 décembre 2013, la société Chevrolet a notifié à chacun de ses distributeurs, parmi lesquels les sociétés Labège Motors, Mirail Motors, Muret Motors et Priod La Défense, la résiliation de leurs contrats de distribution au 31 décembre 2015 moyennant un préavis contractuel de vingt-quatre mois, en même temps qu'elle les informait d'un programme d'incitation à une résiliation volontaire anticipée, assortie de la faculté de conclure un contrat de réparateur agréé Chevrolet pour la période postérieure au 31 décembre 2015.

6. Dans les jours qui ont suivi cette notification, la société Chevrolet a annoncé aux distributeurs un plan commercial et marketing pour l'année 2014 consistant en la vente rapide des stocks du réseau et de la société Chevrolet à l'échéance du mois de juin 2014 et en des opérations de marketing local. Informant dans le même temps ses distributeurs de sa décision de reporter au début de l'année 2014 la production des véhicules commandés mais non encore produits, elle les a incités à se rapprocher de leurs clients pour qu'ils annulent leurs commandes et fassent l'acquisition, à un prix plus attractif, de véhicules en stock, les avertissant que toute nouvelle commande de véhicules non encore produits ne pourrait être livrée que sous un délai de trois à quatre mois et ne pourrait bénéficier des mesures incitatives renforcées. Le mois suivant, la société Chevrolet leur a proposé un accord pour une cessation anticipée d'activité, comprenant, à titre de compensation financière, une indemnité de perte d'exploitation forfaitaire et dégressive dans le temps.

7. La campagne de déstockage a pris fin dès le mois de mars 2014 et le volume des ventes s'est alors effondré. Sur les deux mille trente sept commandes passées par le réseau de concessionnaires le 5 décembre 2013, mille six cent soixante ont fait l'objet d'une annulation par le réseau.

8. Les relations entre les parties se sont dégradées, les distributeurs faisant grief à la société Chevrolet d'avoir lancé une campagne de liquidation des stocks qui a eu pour effet de compromettre la poursuite normale du préavis de résiliation jusqu'à son terme, d'avoir exercé des pressions pour les contraindre à quitter le réseau au plus vite et à renoncer à leur préavis, moyennant une compensation financière dégressive jugée dérisoire, et d'avoir ainsi commis des manquements dans l'exécution de ses obligations, ce qu'elle contestait. Invoquant l'attitude d'obstruction des distributeurs qui n'avaient pas encore opté pour une cessation anticipée d'activité, la société Chevrolet a notifié à chacun d'entre eux, le 16 octobre 2014, la résiliation du contrat de distribution pour l'activité de vente, en application de son

article 21-6, avec effet au 31 octobre 2014, et fixé le terme de l'activité de services au 31 décembre 2015.

9. Reprochant à la société Chevrolet d'avoir fait échec à l'exécution du préavis de résiliation seulement deux mois après sa notification et placé ses distributeurs dans une situation de précarité contraire à la loyauté et la bonne foi contractuelle, les sociétés Labège Motors, Mirail Motors, Muret Motors et Priod La Défense l'ont assignée en réparation de leur préjudice.

Examen des moyens

Sur les moyens uniques des pourvois n° E 18-13.416 et M 18-13.422, rédigés en termes identiques, réunis

Enoncé des moyens

10. La société Chevrolet fait grief à l'arrêt de dire qu'elle est responsable de l'inexécution du préavis contractuel consenti aux sociétés Labège Motors, Mirail Motors, Muret Motors et Priod La Défense et de la condamner à payer à chacune une certaine somme en réparation de leur préjudice alors :

« 1^o/ que si la résiliation d'un contrat de distribution avec un préavis suppose le maintien de la relation contractuelle jusqu'à son terme aux conditions antérieures, ce principe doit prendre en compte les circonstances particulières tenant notamment à la situation du marché en cause et à la décision de l'importateur de s'en retirer, si bien qu'en retenant, pour condamner l'importateur à indemniser le distributeur, qu'il était tenu de poursuivre l'exécution des contrats pendant le préavis dans les termes de ceux-ci, sans rechercher, comme elle y était invitée si la décision, prise par la société GMK, d'arrêter les importations et les ventes de véhicules neufs de la marque Chevrolet sur le territoire d'Europe centrale et occidentale en raison des pertes financières accumulées sur ces secteurs, ne constituait pas une circonstance particulière justifiant une adaptation des modalités d'exécution du préavis pour tenir compte de l'intérêt tant des distributeurs que de l'importateur Chevrolet, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard des articles 1134 et 1147 du code civil dans leur version antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

2^o/ que le contrat de distribution est un contrat d'intérêt commun impliquant une coopération étroite entre les parties en vue de la bonne exécution du contrat jusqu'à son terme et à ce titre, impose au distributeur de faire preuve d'adaptation dans une conjoncture économique difficile, de sorte qu'en imputant exclusivement à l'importateur la responsabilité dans l'inexécution du préavis contractuel après avoir pourtant constaté que le concessionnaire avait cessé de passer des commandes auprès de la société Chevrolet, la cour d'appel, qui n'a pas tiré les conséquences légales de ses propres

constatations, a violé les articles 1134 et 1147 du code civil dans leur version antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

3°/ que le défaut de réponse à conclusions constitue un défaut de motif si bien qu'en se bornant à affirmer, pour imputer à la société Chevrolet la responsabilité de la cessation anticipée du préavis, que l'abstention des concessionnaires de passer commande de véhicules auprès du fournisseur était la conséquence et non la cause de la rupture du stock, sans répondre aux conclusions de Chevrolet faisant valoir que tel ne pouvait être le cas, dès lors qu'elle n'avait plus reçu aucune commande du concessionnaire à partir du 21 novembre 2013, c'est à dire avant même l'annonce du retrait progressif de Chevrolet en Europe centrale et occidentale par courrier du 5 décembre 2013, la cour d'appel a violé l'article 455 du code de procédure civile ;

4°/ qu'en vertu des principes gouvernant la charge de la preuve, il appartenait aux distributeurs d'établir que la baisse de leurs ventes était due à la réduction du stock de véhicules disponibles si bien qu'en indemnisant le distributeur au titre du préjudice résultant de la chute des ventes de véhicules à partir d'une présomption de lien de causalité entre l'amenuisement du stock de véhicules Chevrolet et la chute des ventes dénoncée par le distributeur, la cour d'appel, qui a inversé la charge de la preuve, a violé l'article 1315, alinéa 1^{er} du code civil devenu l'article 1353, alinéa 1^{er}. »

Réponse de la Cour

11. En premier lieu, il ne résulte ni de l'arrêt ni de ses conclusions que la société Chevrolet ait soutenu, devant la cour d'appel, que la conjoncture économique défavorable tenant à la situation du marché en cause et à la décision de l'importateur de s'en retirer constituait une circonstance particulière justifiant d'adapter les modalités d'exécution du préavis de résiliation jusqu'à son terme. Le grief de la première branche est, dès lors, nouveau et mélangé de fait et de droit.

12. En deuxième lieu, il ne résulte ni de l'arrêt ni de ses conclusions que la société Chevrolet ait soutenu, devant la cour d'appel, que la nature du contrat de distribution comme contrat d'intérêt commun impliquant une coopération étroite entre les parties en vue de la bonne exécution du contrat jusqu'à son terme, imposait au distributeur de faire preuve d'adaptation dans une conjoncture économique difficile. Le grief de la deuxième branche est, dès lors, nouveau et mélangé de fait et de droit.

13. Enfin, ayant retenu que le point de départ de la période d'inexécution du préavis devait être reculé au 1^{er} avril 2014, à compter duquel les ventes ont chuté à 362 unités, contre 1 368 en janvier 2014, 1 081 en février 2014 et

555 en mars 2014, et constaté qu'à cette date, le réseau avait quasiment disparu et que le stock de véhicules neufs était nul à la fin de l'opération de déstockage de janvier et février, c'est sans présumer le lien de causalité que la cour d'appel, qui n'était pas tenue de répondre aux conclusions visées par la troisième branche, que ses constatations rendaient inopérante, a limité le préjudice réparable à celui qui résultait de la perte d'activités depuis le 1^{er} avril 2014.

14. Irrecevables en leurs deux premières branches, les moyens ne sont pas fondés pour le surplus.

Sur les moyens uniques des pourvois incidents, rédigés en termes identiques, réunis

Enoncé des moyens

15. Les sociétés Labège Motors, Mirail Motors, Muret Motors et Priod La Défense font grief à l'arrêt de condamner la société Chevrolet à leur payer certaines sommes en réparation de leur préjudice et de rejeter le surplus de leurs demandes alors :

« 1^o/ qu'en application du principe de réparation intégrale, la victime doit être replacée dans la situation dans laquelle elle se serait trouvée si le fait dommageable ne s'était pas produit ; qu'en l'espèce, en refusant d'indemniser la perte de marge de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, lorsqu'elle constatait que la perte de l'activité de véhicules neufs générerait nécessairement une perte sur l'activité d'après-vente, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses constatations en violation du principe de la réparation intégrale du préjudice, ensemble l'article 1147 du code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

2^o/ que le juge ne peut refuser de statuer en se fondant sur l'insuffisance des preuves qui lui sont fournies par les parties ; qu'en rejetant la demande d'indemnisation de la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, faute pour les concessionnaires de justifier la proportion de réparations induite par la vente de véhicules, la cour d'appel, qui a refusé d'évaluer le montant d'un dommage dont elle constatait l'existence en son principe, a violé l'article 4 du code civil ;

3^o/ qu'en se fondant, pour refuser d'indemniser la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, sur le fait que les concessionnaires ne démontraient pas qu'ils auraient été encore nécessairement des réparateurs agréés après le 31 décembre 2015, lorsqu'elle constatait par ailleurs que, par un courrier du

11 décembre 2013, la société Chevrolet avait proposé aux concessionnaires de conclure un contrat de réparateur agréé pour la période postérieure au 31 décembre 2015, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses constatations en violation du principe de la réparation intégrale du préjudice, ensemble l'article 1147 du code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

4°/ qu'en se bornant à affirmer, pour refuser d'indemniser la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, que les concessionnaires ne démontraient pas qu'ils auraient été encore nécessairement des réparateurs agréés Chevrolet après le 31 décembre 2015, sans rechercher si ces derniers l'étaient encore à la date à laquelle elle statuait, de sorte qu'elle aurait constaté que tel était le cas, la cour d'appel a entaché sa décision d'un défaut de base légale au regard de l'article 1147 du code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

5°/ qu'en refusant d'indemniser la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, sans jamais examiner, ne serait-ce que sommairement, les pièces produites par les concessionnaires au soutien de leurs prétentions, et notamment les statistiques relatives aux marges par activité, ainsi que le dossier prévisionnel, tous deux établis par la société Chevrolet et desquels il résultait que les marges des activités "ateliers mécanique" et "pièce de rechange" étaient calculées pour une durée de cinq ans minimum après la vente des véhicules neufs, la cour d'appel a violé l'article 455 du code de procédure civile. »

Réponse de la Cour

16. Ayant retenu, dans l'exercice de son pouvoir souverain d'appréciation de la valeur et de la portée des éléments de preuve qui lui étaient soumis, que les sociétés concessionnaires ne démontraient pas qu'elles seraient nécessairement restées des réparateurs agréés Chevrolet de 2016 à 2021, faisant ainsi ressortir que, nonobstant la circonstance que la société Chevrolet avait proposé aux concessionnaires la faculté de conclure un contrat de réparateur agréé pour la période postérieure au 31 décembre 2015, l'existence du préjudice allégué, qui résulterait, pour la marge, de l'incidence de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur celle de service après-vente, et son lien de causalité avec la faute de la société Chevrolet, n'étaient pas établis, la cour d'appel, qui n'était pas tenue de s'expliquer sur les éléments de preuve qu'elle décidait d'écarter ni de procéder à la recherche invoquée par la quatrième branche, que ses appréciations rendaient inopérante, et abstraction faite des motifs surabondants critiqués par la deuxième branche, a refusé à bon droit l'indemnisation de ce préjudice.

17. Les moyens, pour partie inopérants, ne sont donc pas fondés pour le surplus.

PAR CES MOTIFS, la Cour :

REJETTE les pourvois principaux et incidents ;

Laisse à chacune des parties la charge des dépens par elle exposés ;

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

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

MOYENS ANNEXES au présent arrêt

Moyen produit au pourvoi principal n° E 18-13.416 par la SCP Bauer-Violas, Feschotte-Desbois et Sebagh, avocat aux Conseils, pour la société Chevrolet Deutschland GmbH.

Le moyen reproche à l'arrêt infirmatif attaqué d'avoir dit que la société Chevrolet Deutschland était responsable de l'inexécution du préavis contractuel consenti aux sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors et, en conséquence, de l'avoir condamnée à payer à la société Labège Motors la somme de 338.516 €, à la société Mirail Motors celle de 50.104 €, et, enfin, à la société Muret Motors celle de 93.869 € en réparation de leurs préjudices,

AUX MOTIFS QUE

« La société Chevrolet France a décidé de recourir à la procédure de résiliation du contrat de Distributeur Chevrolet, prévue à l'article 21.3 de celui-ci. Cet article stipule que "la résiliation prendra effet à la date indiquée sur la notification, cette date ne pouvant intervenir moins de 24 mois après la réception de la notification".

La notification faite par la société Chevrolet France à son réseau le 11 décembre 2013, à effet au 31 décembre 2015, respecte la lettre de cet article.

Mais les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors exposent que la société Chevrolet France n'a pas exécuté loyalement et de bonne foi ce préavis de 24 mois, contrairement aux prescriptions de l'alinéa 3 de l'article 1134 du code civil. Elles soutiennent en effet que la société Chevrolet France n'a jamais eu l'intention d'exécuter ce préavis, mais de liquider le réseau au plus tard fin juin 2014, en contraignant les concessionnaires à transiger, après avoir asséché le réseau et arrêté d'exécuter ses obligations contractuelles.

Il leur appartient donc de rapporter la preuve de l'inexécution fautive du préavis ou du comportement déloyal du concédant.

Elles prétendent à cet égard, d'une part, que la société Chevrolet France a privé ses concessionnaires de la faculté de vendre des véhicules dans des conditions économiques acceptables, en adoptant une politique de gestion des stocks qui a asséché le réseau en véhicules neufs disponibles et, d'autre part, qu'elle a manqué à ses autres obligations contractuelles essentielles, de sorte que le préavis n'a pas été exécuté dans des conditions normales.

La société Chevrolet France, intimée, réfute tous ces arguments.

Il convient tout d'abord de rappeler qu'un fournisseur peut légitimement arrêter une activité, sous réserve de respecter un préavis et de l'exécuter loyalement. La seule obligation qui pesait sur la société Chevrolet France était donc de poursuivre l'exécution des contrats pendant le préavis dans les termes de ceux-ci.

[...]

Sur la gestion des stocks par la société Chevrolet France

[...]

Il résulte de l'instruction du dossier que les stocks du réseau Chevrolet étaient composés de véhicules déjà en stock chez les concessionnaires, au nombre nécessairement limité, et de ceux placés dans les entrepôts de la société Chevrolet France situés à Barcelone, livrables dans les trois semaines.

Les concessionnaires commandaient aussi des véhicules directement à l'usine Chevrolet de Corée, quand les modèles demandés n'étaient pas disponibles, et par l'intermédiaire de Chevrolet France. Les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors démontrent que sur 21.518 véhicules de la marque Chevrolet distribués en France en 2013, 61,67 % provenaient du stock de Chevrolet France.

Le rôle de l'importateur de véhicules consiste à alimenter son réseau de distributeurs en détenant un certain nombre de véhicules en stock, rapidement disponibles, afin de permettre aux distributeurs du réseau de satisfaire la demande, ceux-ci ne pouvant eux-mêmes qu'entreposer un nombre de véhicules limité et les commandes passées à l'usine de fabrication étant couramment livrables dans des délais de quatre à cinq mois.

Or, les documents versés aux débats par les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors permettent de faire les constatations suivantes :

- en 2013, la société Chevrolet France avait un stock moyen à Barcelone d'environ 3 000 véhicules,

- l'état des stocks du 27 novembre 2013 établit la présence, à Barcelone, de 480 véhicules livrables à trois semaines, et de 1 121 véhicules disponibles (dates estimées d'arrivée) entre le 15 décembre et la deuxième quinzaine de février 2014 (véhicules non encore arrivés à Barcelone, mais d'ores et déjà commandés par Chevrolet France, dont 900 attendus en février 2014),

- l'état des stocks du 15 janvier 2014 n'a plus qu'une colonne, celle des véhicules libres sous trois semaines, ce qui démontre que Chevrolet France ne faisait plus de commandes en Corée pour alimenter son réseau. Figure dans ce document la mention selon laquelle les prochaines disponibilités interviendront fin mai ou fin juin 2014, ce qui signifie qu'une commande passée aux alentours du 15 janvier ne pouvait être satisfaite que par des demandes à l'usine de Corée et que fin mai ou fin juin,

- les véhicules livrables sous trois semaines, au nombre de 259 en janvier 2014, ne sont plus que 0 le 29 janvier 2014, 2 le 5 février 2014, 1 le 12 mars, 5 le 2 avril et 6 le 6 mai. Ils sont ensuite de 31 le 4 juin, 61 le 3 juillet (outre 15 pour la deuxième quinzaine de juillet), 85 le 6 août et 85 le 3 septembre.

La société Chevrolet France, qui ne nie pas ces constatations, prétend que les concessionnaires, dont la société Labège Motors, ne lui avaient fait aucune commande, malgré ses multiples relances, ce qui démontrerait leur propre inexécution du contrat de concession.

Mais ce simple constat d'absence de commandes ne peut permettre d'exonérer la société Chevrolet France de sa propre responsabilité dans l'exécution du contrat, selon laquelle elle devait, en sa qualité d'importateur, être en mesure d'approvisionner son réseau de distributeurs en véhicules neufs.

Enfin, loin d'être la cause de la rupture du stock, l'abstention des concessionnaires en est la conséquence.

Sur la décision de report

En premier lieu, la décision de report des commandes clients en cours, non encore produites au 5 décembre 2013, prise unilatéralement par Chevrolet France, et justifiée par le plan de déstockage, même si elle n'est pas fautive en soi, a cassé la dynamique des commandes.

En deuxième lieu, les commandes nouvelles des distributeurs étaient clairement découragées dans le courrier de Chevrolet France du 17 décembre 2013, annonçant le plan de déstockage. Les concessionnaires étaient en effet invités à inciter leurs clients à prendre livraison d'un véhicule en stock distributeur ou Chevrolet France, au lieu du véhicule antérieurement commandé. Les concessionnaires étaient donc invités à annuler les commandes acceptées et à les remplacer par des véhicules en stock. Ils n'avaient aucune raison, en décembre 2013, de maintenir des commandes qui n'auraient pas bénéficié à leurs clients, car elles n'ouvraient pas droit aux conditions très favorables du plan de déstockage. Enfin, la société Chevrolet rappelait que toute nouvelle commande serait livrée dans un délai d'environ

3 à 4 mois, délai long au regard de l'incertitude, à ce moment, sur la situation du réseau.

L'attestation du 22 mai 2014 de Monsieur Durand, président de Chevrolet France, selon laquelle sur les 2037 commandes passées par le réseau de concessionnaires à la date du 5 décembre 2013, 1660 avaient fait l'objet d'une annulation par le réseau, révèle les annulations massives résultant de cette campagne.

La société Chevrolet a ensuite aggravé la situation de pénurie du réseau, par la vente des 900 véhicules attendus en février 2014 (figurant sur l'état du stock du 27 novembre 2013) et par la vente de 700 véhicules neufs disponibles au réseau belge intervenue dès le 15 janvier 2014.

Les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors reprochent à juste titre à la société Chevrolet de ne pas avoir reconstitué elle-même son stock, de sorte que dès février 2014, ainsi qu'il ressort des états des stocks, aucun véhicule n'était plus disponible dans un délai de trois semaines. Si les concessionnaires pouvaient évidemment commander des véhicules à l'usine de Corée, les délais de livraison, prolongés de cinq à six mois, étaient beaucoup trop longs au regard des incertitudes sur l'attitude de la société Chevrolet France, dont attestent les courriers des distributeurs concernés et ceux de la société Labège Motors, du 24 janvier 2014 (pièce 10). Dans ces courriers, en effet, la fin de l'approvisionnement direct en véhicules neufs et l'arrêt d'un certain nombre de prestations contractuelles par Chevrolet France sont perçus comme un abandon de la marque.

Surtout, les risques commerciaux afférents à la poursuite de l'activité durant le préavis devaient être répartis entre le concédant et le concessionnaire, la société Chevrolet France se devant d'importer des véhicules, disponibles à bref délais, pour amorcer puis entretenir la dynamique des commandes. Or, l'état nul des stocks jusqu'en juin 2014 faisait peser la poursuite de l'activité sur les seuls distributeurs, en les contraignant à commander des véhicules sous un délai de six mois, dans des conditions commerciales et publicitaires dégradées, comme il sera vu plus bas. Enfin, si la proposition d'un plan de sortie anticipée du réseau ne peut être reprochée à la société Chevrolet, la cour ne disposant pas des éléments établissant que les conditions proposées étaient manifestement abusives, ainsi que le prétendent les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors, les discussions sur la part personnelle d'indemnisation de chaque concessionnaire, relative aux investissements dédiés à la marque, non amortis et non reconvertibles, étaient en cours et insuffisamment avancées en décembre 2013-janvier 2014 pour que les concessionnaires insatisfaits de la proposition qui leur était faite, se lancent dans les commandes de véhicules neufs pour alimenter eux-mêmes le réseau.

Si la société Chevrolet prétend qu'elle disposait du 9 juillet au 9 août 2014, d'un stock de 85 véhicules à Barcelone et que ces véhicules ne trouvaient pas preneurs, elle ne justifie pas que ces modèles n'étaient pas les véhicules des concessionnaires ayant quitté prématurément le réseau et, en toute hypothèse, la dynamique d'achat des véhicules était éteinte à ce stade avancé.

Il résulte de ce qui précède qu'il appartenait à la société Chevrolet France de remplir son obligation de maintenir un stock de véhicules neufs à Barcelone, pour permettre à ses distributeurs d'exécuter le préavis dans des conditions normales, encourager les concessionnaires à commander et ne pas les laisser supporter l'intégralité des risques provoqués par la fin de l'activité annoncée et par la sortie prématurée de la majorité des concessionnaires.

Fautive dans l'exécution d'une obligation essentielle, la société Chevrolet ne peut s'exonérer en soutenant que la société Labège Motors avait été avertie dès le mois de décembre 2013 de la nécessité de passer des commandes pour respecter le contrat.

Sur l'exécution de ses autres obligations essentielles par la société Chevrolet France

[...]

Il y a lieu de noter que, suite au déstockage massif, la poursuite de l'activité des concessionnaires restant dans le réseau, à compter de fin février 2014, ne pouvait reposer que sur une disponibilité rapide des véhicules, qui n'était pas assurée, et sur un effort marketing et commercial au moins équivalent à celui de l'année 2013.

Or, il résulte de l'ensemble des pièces versées aux débats par les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors que cet effort a été bien moindre. En effet, si l'absence de participation de la société Chevrolet France au mondial de l'automobile 2014, le rattachement du service de presse à la direction du marketing en mai 2014 et la réduction des effectifs de la société Chevrolet France peuvent, à la rigueur, être justifiés par la nécessité d'adapter son dimensionnement à l'activité restante du réseau, il convient de souligner que les aides commerciales sur les véhicules neufs ont diminué substantiellement en 2014, par rapport à 2013. Si la société Chevrolet prétend qu'au terme de la circulaire "plan commercial" du 14 février 2014, une prime de volume payée sur facture c'est-à-dire sans qu'il soit exigé la réalisation d'un volume pouvait être versée aux concessionnaires, pour toutes les voitures produites après le 1er janvier 2014, il n'en demeure pas moins que les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors justifient par un tableau comparatif des supports commerciaux 2013/2014 (PC 39 des sociétés Labège Motors, Mirail Motors

et Muret Motors), non sérieusement contesté par l'appelante, que les aides ont considérablement decru par rapport à 2013. C'est ainsi que les aides commerciales ont diminué de 35 % sur le modèle Spark, de 45 % sur le modèle Aveo, de 19 % sur le modèle Trax, de 34 % sur le modèle Cruze, de 8 % sur les modèles Malibu et Orlando et de 26 % sur le modèle Captiva. Il en est résulté une baisse des marges par modèle, en dehors de la période de déstockage, les concessionnaires restant dans le réseau ayant vu leur marge réduite en moyenne de 30 % par rapport à celle réalisée en 2013.

Par ailleurs, si la société Chevrolet France justifie avoir mis en place un plan unique pour toutes les catégories de véhicules (VN, de démonstration, de courtoisie), elle ne démontre pas qu'il était aussi attractif que les conditions antérieures.

Il convient de souligner que si la société Chevrolet France a mené une campagne publicitaire très visible au cours du premier trimestre 2014, pour assurer le succès de l'opération de déstockage, elle se devait, après cette opération, de maintenir ses campagnes à hauteur de celles de 2013. Or, la publicité a considérablement baissé, à compter du deuxième trimestre 2014, les spots TV passant de 13.550 au deuxième trimestre 2013 à 2.300 au deuxième trimestre 2014. Surtout, à compter du deuxième semestre, la société Chevrolet France a mis fin à ses campagnes nationales TV et web, se focalisant sur une communication purement locale. Anticipé par l'importateur dès le courrier du 17 décembre 2013, ce changement d'envergure des campagnes de publicité ne peut être imputé à l'arrêt anticipé de l'activité de 75 % des distributeurs, qui n'est intervenue que bien après. La société Chevrolet France ne saurait se retrancher derrière l'abstention des distributeurs qui, sollicités par elle, auraient dû lui retourner leur plan de communication, afin qu'elle puisse leur payer les aides, alors que l'initiative lui appartenait d'assurer une publicité d'un rang au moins identique à celui de 2013, compte tenu de la situation critique du réseau.

Les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors démontrent donc que la société Chevrolet France n'a pas exécuté ses obligations essentielles durant le préavis.

Il y a donc lieu d'infirmer le jugement entrepris, en ce qu'il a estimé que la société Chevrolet France avait respecté ses obligations contractuelles durant le préavis.

Il convient également de dire, à l'inverse des premiers juges, que la société Chevrolet France n'était pas fondée à résilier par courrier du 16 octobre 2014 à effet du 31 octobre 2014 le contrat des appelantes pour faute.

[...]

Sur le préjudice résultant de la perte d'activité subie pendant le préavis

Les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors demandent que soient indemnisés les gains qu'elles ont manqués sur la période d'inexécution du préavis, soit du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015.

Leur préjudice est constitué de la marge sur coûts variables qu'elles auraient dû dégager du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 en maintenant un niveau d'exploitation équivalent à celui des exercices 2012 et 2013, aucun élément ne permettant à l'époque de prévoir une baisse d'activité.

Il résulte des évaluations effectuées par le cabinet Audial (pièces 17 à 19), versées aux débats par les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors, que la marge brute moyenne mensuelle dégagée sur la vente de véhicules neufs de la société Labège Motors s'élevait à 23 262 € et celle sur les véhicules d'occasion repris à l'occasion des ventes de véhicules neufs Chevrolet à 3 558 €. Il n'y a, en revanche, pas lieu de retenir les postes relatifs aux pièces de rechange et à l'après-vente, le lien avec les ventes perdues n'étant pas établi. La marge perdue sur 21 mois s'élève donc à 563 220 euros.

Il convient ensuite de déduire de cette marge les charges économisées en raison du défaut d'exécution du contrat, à savoir la somme de 192 178 €, calculée au prorata du pourcentage représenté par la marge perdue sur les activités de VN et VO sur la marge totale (57 % de 337 156 €).

Enfin, la marge dégagée par la société Labège Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 sur l'activité véhicules neufs et véhicules d'occasion s'est élevée à 32 526 € (22 464 + 10 062).

Il y a donc lieu d'évaluer les gains manqués par la société Labège Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 à la somme de 338 516 € (563 220 € - (192 178 € + 32 526 €)).

La marge brute moyenne mensuelle dégagée sur la vente de véhicules neufs de la société Mirail Motors s'élevait à 5 019 € et celle sur les véhicules d'occasion repris à l'occasion des ventes de véhicules neufs Chevrolet à 641 €. Il n'y a, en revanche, pas lieu de retenir les postes relatifs aux pièces de rechange et à l'après-vente, le lien avec les ventes perdues n'étant pas établi. La marge perdue sur 21 mois s'élève donc à 118 860 euros.

Il convient ensuite de déduire de cette marge les charges économisées en raison du défaut d'exécution du contrat, à savoir la somme de 64 954 €, calculée au prorata du pourcentage représenté par la marge perdue sur les activités de VN et VO sur la marge totale.

Enfin, la marge dégagée par la société Mirail Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 sur l'activité véhicules neufs et véhicules d'occasion s'est élevée à 3 802 € (3 637 + 165).

Il y a donc lieu d'évaluer les gains manqués par la société Mirail Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 à la somme de 50 104 € (118 860 € - (64 954 € + 3 802 €)).

La marge brute moyenne mensuelle dégagée sur la vente de véhicules neufs de la société Muret Motors s'élevait à 7 306 € et celle sur les véhicules d'occasion repris à l'occasion des ventes de véhicules neufs Chevrolet à 1 076 €. Il n'y a, en revanche, pas lieu de retenir les postes relatifs aux pièces de rechange et à l'après-vente, le lien avec les ventes perdues n'étant pas établi. La marge perdue sur 21 mois s'élève donc à 176 022 euros.

Il convient ensuite de déduire de cette marge les charges économisées en raison du défaut d'exécution du contrat, à savoir la somme de 74 043 €, calculée au prorata du pourcentage représenté par la marge perdue sur les activités de VN et VO sur la marge totale (48 % de 154 258 euros).

Enfin, la marge dégagée par la société Muret Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 sur l'activité véhicules neufs et véhicules d'occasion s'est élevée à 8 110 € (6 109 + 2 001).

Il y a donc lieu d'évaluer les gains manqués par la société Muret Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 à la somme de 93 869 € (176 022 € - (74 043 € + 8 110 €) »,

1) - ALORS QUE si la résiliation d'un contrat de distribution avec un préavis suppose le maintien de la relation contractuelle jusqu'à son terme aux conditions antérieures, ce principe doit prendre en compte les circonstances particulières tenant notamment à la situation du marché en cause et à la décision de l'importateur de s'en retirer, si bien qu'en retenant, pour condamner l'importateur à indemniser le distributeur, qu'il était tenu de poursuivre l'exécution des contrats pendant le préavis dans les termes de ceux-ci, sans rechercher, comme elle y était invitée (conclusions d'appel de l'exposante signifiées le 4 avril 2017, pages 28 et s. et renvoi aux motifs du jugement dont la confirmation était demandée) si la décision, prise par la société General Motors Korea, d'arrêter les importations et les ventes de véhicules neufs de la marque Chevrolet sur le territoire d'Europe centrale et occidentale en raison des pertes financières accumulées sur ces secteurs, ne constituait pas une circonstance particulière justifiant une adaptation des modalités d'exécution du préavis pour tenir compte de l'intérêt tant des distributeurs que de l'importateur Chevrolet, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard des articles 1134 et 1147 du code civil

dans leur version antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

2) - ALORS QUE le contrat de distribution est un contrat d'intérêt commun impliquant une coopération étroite entre les parties en vue de la bonne exécution du contrat jusqu'à son terme et à ce titre, impose au distributeur de faire preuve d'adaptation dans une conjoncture économique difficile, de sorte qu'en imputant exclusivement à l'importateur la responsabilité dans l'inexécution du préavis contractuel après avoir pourtant constaté que la société Labège Motors avait cessé de passer des commandes auprès de la société Chevrolet, la cour d'appel, qui n'a pas tiré les conséquences légales de ses propres constatations, a violé les articles 1134 et 1147 du code civil dans leur version antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

3) - ALORS QUE le défaut de réponse à conclusions constitue un défaut de motif si bien qu'en se bornant à affirmer, pour imputer à la société Chevrolet la responsabilité de la cessation anticipée du préavis, que l'abstention des concessionnaires de passer commande de véhicules auprès du fournisseur était la conséquence et non la cause de la rupture du stock, sans répondre aux conclusions de Chevrolet faisant valoir que tel ne pouvait être le cas, dès lors qu'elle n'avait plus reçu aucune commande de la société Labège Motors à partir du 21 novembre 2013, c'est à dire avant même l'annonce du retrait progressif de Chevrolet en Europe centrale et occidentale par courrier du 5 décembre 2013 (dernières conclusions d'appel de l'exposante signifiées le 4 avril 2017, p. 16, p. 41, p. 52), la cour d'appel a violé l'article 455 du code de procédure civile,

4) - ALORS QU'en vertu des principes gouvernant la charge de la preuve, il appartenait aux distributeurs d'établir que la baisse de leurs ventes était due à la réduction du stock de véhicules disponibles si bien qu'en indemnisant le distributeur au titre du préjudice résultant de la chute des ventes de véhicules à partir d'une présomption de lien de causalité entre l'amenuisement du stock de véhicules Chevrolet et la chute des ventes dénoncée par le distributeur, la cour d'appel, qui a inversé la charge de la preuve, a violé l'article 1315, alinéa 1er du code civil devenu l'article 1353, alinéa 1^{er}.

Moyen produit au pourvoi principal n° M 18-13.422 par la SCP Bauer-Violas, Feschotte-Desbois et Sebagh, avocat aux Conseils, pour la société Chevrolet Deutschland GmbH.

Le moyen reproche à l'arrêt infirmatif attaqué d'avoir dit que la société Chevrolet Deutschland était responsable de l'inexécution du préavis contractuel consenti à la société Priod La Défense et, en conséquence, de l'avoir condamnée à payer à la société Priod La Défense la somme de 214.357 € en réparation de son préjudice,

AUX MOTIFS QUE

« La société Chevrolet France a décidé de recourir à la procédure de résiliation du contrat de Distributeur Chevrolet, prévue à l'article 21.3 de celui-ci. Cet article dispose que "la résiliation prendra effet à la date indiquée sur la notification, cette date ne pouvant intervenir moins de 24 mois après la réception de la notification".

La notification faite par la société Chevrolet France à son réseau le 11 décembre 2013, à effet au 31 décembre 2015, respecte la lettre de cet article.

Mais la société Priod La Défense expose que la société Chevrolet France n'a pas exécuté loyalement et de bonne foi ce préavis de 24 mois, contrairement aux prescriptions de l'alinéa 3 de l'article 1134 du code civil. Elle soutient en effet que la société Chevrolet France n'a jamais eu l'intention d'exécuter ce préavis, mais de liquider le réseau au plus tard fin juin 2014, en contraignant les concessionnaires à transiger, après avoir asséché le réseau et arrêté d'exécuter ses obligations contractuelles.

Il lui appartient donc de rapporter la preuve de l'inexécution fautive du préavis ou du comportement déloyal du concédant.

Elle prétend à cet égard, d'une part, que la société Chevrolet France a privé ses concessionnaires de la faculté de vendre des véhicules dans des conditions économiques acceptables, en adoptant une politique de gestion des stocks qui a asséché le réseau en véhicules neufs disponibles et, d'autre part, qu'elle a manqué à ses autres obligations contractuelles essentielles, de sorte que le préavis n'a pas été exécuté dans des conditions normales.

La société Chevrolet France, intimée, réfute tous ces arguments.

Il convient tout d'abord de rappeler qu'un fournisseur peut légitimement arrêter une activité, sous réserve de respecter un préavis et de l'exécuter loyalement. La seule obligation qui pesait sur la société Chevrolet France

était donc de poursuivre l'exécution des contrats pendant le préavis dans les termes de ceux-ci [...]

Sur la gestion des stocks par la société Chevrolet France.

[...]

Il résulte de l'instruction du dossier que les stocks du réseau Chevrolet étaient composés de véhicules déjà en stock chez les concessionnaires, au nombre nécessairement limité, et de ceux placés dans les entrepôts de la société Chevrolet France situés à Barcelone, livrables dans les trois semaines.

Les concessionnaires commandaient aussi des véhicules directement à l'usine Chevrolet de Corée, quand les modèles demandés n'étaient pas disponibles, et par l'intermédiaire de Chevrolet France. La société Priod La Défense démontre que sur 21.518 véhicules de la marque Chevrolet distribués en France en 2013, 61,67 % provenaient du stock de Chevrolet France.

Le rôle de l'importateur de véhicules consiste à alimenter son réseau de distributeurs en détenant un certain nombre de véhicules en stock, rapidement disponibles, afin de permettre aux distributeurs du réseau de satisfaire la demande, ceux-ci ne pouvant eux-mêmes qu'entreposer un nombre de véhicules limité et les commandes passées à l'usine de fabrication étant couramment livrables dans des délais de quatre à cinq mois.

Or, les documents versés aux débats par la société Priod La Défense permettent de faire les constatations suivantes :

- en 2013, la société Chevrolet France avait un stock moyen à Barcelone d'environ 3 000 véhicules,

- l'état des stocks du 27 novembre 2013 établit la présence, à Barcelone, de 480 véhicules livrables à trois semaines, et de 1121 véhicules disponibles (dates estimées d'arrivée) entre le 15 décembre et la deuxième quinzaine de février 2014 (véhicules non encore arrivés à Barcelone, mais d'ores et déjà commandés par Chevrolet France, dont 900 attendus en février 2014),

- l'état des stocks du 15 janvier 2014 n'a plus qu'une colonne, celle des véhicules libres sous trois semaines, ce qui démontre que Chevrolet France ne faisait plus de commandes en Corée pour alimenter son réseau. Figure dans ce document la mention selon laquelle les prochaines disponibilités interviendront fin mai ou fin juin 2014, ce qui signifie qu'une commande

passée aux alentours du 15 janvier ne pouvait être satisfaite que par des demandes à l'usine de Corée et que fin mai ou fin juin,

- les véhicules livrables sous trois semaines, au nombre de 259 en janvier 2014, ne sont plus que 0 le 29 janvier 2014, 2 le 5 février 2014, 1 le 12 mars, 5 le 2 avril et 6 le 6 mai. Ils sont ensuite de 31 le 4 juin, 61 le 3 juillet (outre 15 pour la deuxième quinzaine de juillet), 85 le 6 août et 85 le 3 septembre.

La société Chevrolet France, qui ne nie pas ces constatations, prétend que les concessionnaires, dont la société Priod La Défense, ne lui avaient fait aucune commande, malgré ses multiples relances, ce qui démontrerait leur propre inexécution du contrat de concession.

Mais ce simple constat d'absence de commandes ne peut permettre d'exonérer la société Chevrolet France de sa propre responsabilité dans l'exécution du contrat, selon laquelle elle devait, en sa qualité d'importateur, être en mesure d'approvisionner son réseau de distributeurs en véhicules neufs.

Enfin, loin d'être la cause de la rupture du stock, l'abstention des concessionnaires en est la conséquence.

Sur la décision de report

En premier lieu, la décision de report des commandes clients en cours, non encore produites au 5 décembre 2013, prise unilatéralement par Chevrolet France, et justifiée par le plan de déstockage, même si elle n'est pas fautive en soi, a cassé la dynamique des commandes.

En deuxième lieu, les commandes nouvelles des distributeurs étaient clairement découragées dans le courrier de Chevrolet France du 17 décembre 2013, annonçant le plan de déstockage. Les concessionnaires étaient en effet invités à inciter leurs clients à prendre livraison d'un véhicule en stock distributeur ou Chevrolet France, au lieu du véhicule antérieurement commandé. Les concessionnaires étaient donc invités à annuler les commandes acceptées et à les remplacer par des véhicules en stock. Ils n'avaient aucune raison, en décembre 2013, de maintenir des commandes qui n'auraient pas bénéficié à leurs clients, car elles n'ouvraient pas droit aux conditions très favorables du plan de déstockage. Enfin, la société Chevrolet rappelait que toute nouvelle commande serait livrée dans un délai d'environ 3 à 4 mois, délai long au regard de l'incertitude, à ce moment, sur la situation du réseau.

L'attestation du 22 mai 2014 de Monsieur Durand, président de Chevrolet France, selon laquelle sur les 2037 commandes passées par le réseau de concessionnaires à la date du 5 décembre 2013, 1660 avaient fait l'objet

d'une annulation par le réseau, révèle les annulations massives résultant de cette campagne.

La société Chevrolet a ensuite aggravé la situation de pénurie du réseau, par la vente des 900 véhicules attendus en février 2014 (figurant sur l'état du stock du 27 novembre 2013) et par la vente de 700 véhicules neufs disponibles au réseau belge intervenue dès le 15 janvier 2014.

La société Priod La Défense reproche à juste titre à la société Chevrolet de ne pas avoir reconstitué elle-même son stock, de sorte que dès février 2014, ainsi qu'il ressort des états des stocks, aucun véhicule n'était plus disponible dans un délai de trois semaines. Si les concessionnaires pouvaient évidemment commander des véhicules à l'usine de Corée, les délais de livraison, prolongés de cinq à six mois, étaient beaucoup trop longs au regard des incertitudes sur l'attitude de la société Chevrolet France, dont attestent les courriers des distributeurs concernés. Dans ces courriers, en effet, la fin de l'approvisionnement direct en véhicules neufs et l'arrêt d'un certain nombre de prestations contractuelles par Chevrolet France sont perçus comme un abandon de la marque.

Surtout, les risques commerciaux afférents à la poursuite de l'activité durant le préavis devaient être répartis entre le concédant et le concessionnaire, la société Chevrolet France se devant d'importer des véhicules, disponibles à bref délais, pour amorcer puis entretenir la dynamique des commandes. Or, l'état nul des stocks jusqu'en juin 2014 faisait peser la poursuite de l'activité sur les seuls distributeurs, en les contraignant à commander des véhicules sous un délai de six mois, dans des conditions commerciales et publicitaires dégradées, comme il sera vu plus bas. Enfin, si la proposition d'un plan de sortie anticipée du réseau ne peut être reprochée à la société Chevrolet, la cour ne disposant pas des éléments établissant que les conditions proposées étaient manifestement abusives, ainsi que le prétend la société Priod La Défense, les discussions sur la part personnelle d'indemnisation de chaque concessionnaire, relative aux investissements dédiés à la marque, non amortis et non reconvertibles, étaient en cours et insuffisamment avancées en décembre 2013 - janvier 2014 pour que les concessionnaires insatisfaits de la proposition qui leur était faite, se lancent dans les commandes de véhicules neufs pour alimenter eux-mêmes le réseau.

Si la société Chevrolet prétend qu'elle disposait du 9 juillet au 9 août 2014, d'un stock de 85 véhicules à Barcelone et que ces véhicules ne trouvaient pas preneurs, elle ne justifie pas que ces modèles n'étaient pas les véhicules des concessionnaires ayant quitté prématurément le réseau et, en toute hypothèse, la dynamique d'achat des véhicules était éteinte à ce stade avancé.

Il résulte de ce qui précède qu'il appartenait à la société Chevrolet France de remplir son obligation de maintenir un stock de véhicules neufs à Barcelone, pour permettre à ses distributeurs d'exécuter le préavis dans des conditions normales, encourager les concessionnaires à commander et ne pas les laisser supporter l'intégralité des risques provoqués par la fin de l'activité annoncée et par la sortie prématurée de la majorité des concessionnaires.

Fautive dans l'exécution d'une obligation essentielle, la société Chevrolet ne peut s'exonérer en soutenant que la société Priod La Défense avait été avertie dès le mois de décembre 2013 de la nécessité de passer des commandes pour respecter le contrat.

Sur l'exécution de ses autres obligations essentielles par la société Chevrolet France.

[...]

Il y a lieu de noter que, suite au déstockage massif, la poursuite de l'activité des concessionnaires restant dans le réseau, à compter de fin février 2014, ne pouvait reposer que sur une disponibilité rapide des véhicules, qui n'était pas assurée, et sur un effort marketing et commercial au moins équivalent à celui de l'année 2013.

Or, il résulte de l'ensemble des pièces versées aux débats par la société Priod La Défense que cet effort a été bien moindre. En effet, si l'absence de participation de la société Chevrolet France au mondial de l'automobile 2014, le rattachement du service de presse à la direction du marketing en mai 2014 et la réduction des effectifs de la société Chevrolet France peuvent, à la rigueur, être justifiés par la nécessité d'adapter son dimensionnement à l'activité restante du réseau, il convient de souligner que les aides commerciales sur les véhicules neufs ont diminué substantiellement en 2014, par rapport à 2013. Si la société Chevrolet prétend qu'au terme de la circulaire "plan commercial" du 14 février 2014, une prime de volume payée sur facture c'est-à-dire sans qu'il soit exigé la réalisation d'un volume pouvait être versée aux concessionnaires, pour toutes les voitures produites après le 1er janvier 2014, il n'en demeure pas moins que la société Priod La Défense justifie par un tableau comparatif des supports commerciaux 2013/2014 (PC 39), non sérieusement contesté par l'appelante, que les aides ont considérablement décru par rapport à 2013. C'est ainsi que les aides commerciales ont diminué de 35 % sur le modèle Spark, de 45 % sur le modèle Aveo, de 19 % sur le modèle Trax, de 34 % sur le modèle Cruze, de 8 % sur les modèles Malibu et Orlando et de 26 % sur le modèle Captiva. Il en est résulté une baisse des marges par modèle, en dehors de la période de déstockage, les concessionnaires restant dans le réseau ayant vu leur marge réduite en moyenne de 30 % par rapport à celle réalisée en 2013.

Par ailleurs, si la société Chevrolet France justifie avoir mis en place un plan unique pour toutes les catégories de véhicules (VN, de démonstration, de courtoisie), elle ne démontre pas qu'il était aussi attractif que les conditions antérieures.

Il convient de souligner que si la société Chevrolet France a mené une campagne publicitaire très visible au cours du premier trimestre 2014, pour assurer le succès de l'opération de déstockage, elle se devait, après cette opération, de maintenir ses campagnes à hauteur de celles de 2013. Or, la publicité a considérablement baissé, à compter du deuxième trimestre 2014, les spots TV passant de 13'550 au deuxième trimestre 2013 à 2'300 au deuxième trimestre 2014. Surtout, à compter du deuxième semestre, la société Chevrolet France a mis fin à ses campagnes nationales TV et web, se focalisant sur une communication purement locale. Anticipé par l'importateur dès le courrier du 17 décembre 2013, ce changement d'envergure des campagnes de publicité ne peut être imputé à l'arrêt anticipé de l'activité de 75 % des distributeurs, qui n'est intervenue que bien après. La société Chevrolet France ne saurait se retrancher derrière l'abstention des distributeurs qui, sollicités par elle, auraient dû lui retourner leur plan de communication, afin qu'elle puisse leur payer les aides, alors que l'initiative lui appartenait d'assurer une publicité d'un rang au moins identique à celui de 2013, compte tenu de la situation critique du réseau.

La société Priod La Défense démontre donc que la société Chevrolet France n'a pas exécuté ses obligations essentielles durant le préavis.

Il y a donc lieu d'infirmier le jugement entrepris, en ce qu'il a estimé que la société Chevrolet France avait respecté ses obligations contractuelles durant le préavis. Il convient également de dire, à l'inverse des premiers juges, que la société Chevrolet France n'était pas fondée à résilier par courrier du 16 octobre 2014 à effet du 31 octobre 2014 le contrat de l'appelante pour faute.

[...]

Sur le préjudice résultant de la perte d'activité subie pendant le préavis

La société Priod La Défense demande que soit indemnisés les gains qu'elle a manqués sur la période d'inexécution du préavis, soit du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015.

Son préjudice est constitué de la marge sur coûts variables qu'elle aurait dû dégager du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 en maintenant un niveau d'exploitation équivalent à celui des exercices 2012 et 2013, aucun élément ne permettant à l'époque de prévoir une baisse d'activité.

Il résulte des évaluations versées aux débats par la société Priod La Défense (pièce 16), que la marge brute moyenne mensuelle dégagée sur la vente de véhicules neufs de cette société s'élevait à 15.686 € et celle sur les véhicules d'occasion repris à l'occasion des ventes de véhicules neufs Chevrolet à 3.634 €. Il n'y a, en revanche, pas lieu de retenir les postes relatifs aux pièces de rechange et à l'après-vente, le lien avec les ventes perdues n'étant pas établi. La marge perdue sur 21 mois s'élève donc à 405.720 euros.

Il convient ensuite de déduire de cette marge les charges économisées en raison du défaut d'exécution du contrat, à savoir la somme de 174.942 €, calculée au prorata du pourcentage représenté par la marge perdue sur les activités de VN et VO sur la marge totale (54 % de 323.968 €).

Enfin, la marge dégagée par la société Priod Automobiles du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 sur l'activité véhicules neufs et véhicules d'occasion s'est élevée à 16 421 € (15 939 +482).

Il y a donc lieu d'évaluer les gains manqués par la société Priod Automobiles du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 à la somme de 214 357 € (405 720 € - (174 942 € + 16 421 €)) »,

1) - ALORS QUE si la résiliation d'un contrat de distribution avec un préavis suppose le maintien de la relation contractuelle jusqu'à son terme aux conditions antérieures, ce principe doit prendre en compte les circonstances particulières tenant notamment à la situation du marché en cause et à la décision de l'importateur de s'en retirer, si bien qu'en retenant, pour condamner l'importateur à indemniser le distributeur, qu'il était tenu de poursuivre l'exécution des contrats pendant le préavis dans les termes de ceux-ci, sans rechercher, comme elle y était invitée (conclusions d'appel de l'exposante signifiées le 4 avril 2017, pages 26 et s. et renvoi aux motifs du jugement dont la confirmation était demandée) si la décision, prise par la société General Motors Korea, d'arrêter les importations et les ventes de véhicules neufs de la marque Chevrolet sur le territoire d'Europe centrale et occidentale en raison des pertes financières accumulées sur ces secteurs, ne constituait pas une circonstance particulière justifiant une adaptation des modalités d'exécution du préavis pour tenir compte de l'intérêt tant des distributeurs que de l'importateur Chevrolet, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard des articles 1134 et 1147 du code civil dans leur version antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

2) - ALORS QUE le contrat de distribution est un contrat d'intérêt commun impliquant une coopération étroite entre les parties en vue de la bonne exécution du contrat jusqu'à son terme et à ce titre, impose au distributeur de faire preuve d'adaptation dans une conjoncture économique difficile, de

sorte qu'en imputant exclusivement à l'importateur la responsabilité dans l'inexécution du préavis contractuel après avoir pourtant constaté que la société Priod La Défense avait cessé de passer des commandes auprès de la société Chevrolet, la cour d'appel, qui n'a pas tiré les conséquences légales de ses propres constatations, a violé les articles 1134 et 1147 du code civil dans leur version antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

3) - ALORS QUE le défaut de réponse à conclusions constitue un défaut de motif si bien qu'en se bornant à affirmer, pour imputer à la société Chevrolet la responsabilité de la cessation anticipée du préavis, que l'abstention des concessionnaires de passer commande de véhicules auprès du fournisseur était la conséquence et non la cause de la rupture du stock, sans répondre aux conclusions de la société Chevrolet faisant valoir que tel ne pouvait être le cas, dès lors qu'elle n'avait plus reçu aucune commande de la société Priod La Défense à partir du 3 décembre 2013, c'est-à-dire avant même l'annonce du retrait progressif de Chevrolet en Europe centrale et occidentale par courrier du 5 décembre 2013 (dernières conclusions d'appel de l'exposante signifiées le 4 avril 2017, p. 51 et p. 72 et s.), la cour d'appel a violé l'article 455 du code de procédure civile,

4) - ALORS QU'en vertu des principes gouvernant la charge de la preuve, il appartenait aux distributeurs d'établir que la baisse de leurs ventes était due à la réduction du stock de véhicules disponibles si bien qu'en indemnisant le distributeur au titre du préjudice résultant de la chute des ventes de véhicules à partir d'une présomption de lien de causalité entre l'amenuisement du stock de véhicules Chevrolet et la chute des ventes dénoncée par le distributeur, la cour d'appel, qui a inversé la charge de la preuve, a violé l'article 1315, alinéa 1er du code civil devenu l'article 1353, alinéa 1^{er}.

Moyen produit au pourvoi incident n° E 18-13.416 par la SCP Spinosi et Sureau, avocat aux Conseils, pour les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors.

Il est reproché à l'arrêt attaqué d'avoir condamné la société CHEVROLET DEUTSCHLAND (venant aux droits de la société CHEVROLET FRANCE) à payer à la société LABEGE MOTORS la somme de 338 516 euros, à la société MIRAIL MOTORS celle de 50.104 euros et à la société MURET MOTORS celle de 93.869 euros et d'avoir débouté ces sociétés du surplus de leurs demandes ;

Aux motifs que « Sur le préjudice résultant de la perte d'activité subie pendant le préavis

Les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors demandent que soient indemnisés les gains qu'elles ont manqués sur la période d'inexécution du préavis, soit du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015.

Leur préjudice est constitué de la marge sur coûts variables qu'elles auraient dû dégager du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 en maintenant un niveau d'exploitation équivalent à celui des exercices 2012 et 2013, aucun élément ne permettant à l'époque de prévoir une baisse d'activité.

Il résulte des évaluations effectuées par le cabinet AUDIAL (pièces 17 à 19), versées aux débats par les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors, que la marge brute moyenne mensuelle dégagée sur la vente de véhicules neufs de la société Labège Motors s'élevait à 23 262 € et celle sur les véhicules d'occasion repris à l'occasion des ventes de véhicules neufs Chevrolet à 3 558 €.

Il n'y a, en revanche, pas lieu de retenir les postes relatifs aux pièces de rechange et à l'après-vente, le lien avec les ventes perdues n'étant pas établi. La marge perdue sur 21 mois s'élève donc à 563 220 euros. Il convient ensuite de déduire de cette marge les charges économisées en raison du défaut d'exécution du contrat, à savoir la somme de 192 178 €, calculée au prorata du pourcentage représenté par la marge perdue sur les activités de VN et VO sur la marge totale (57 % de 337 156 €).

Enfin, la marge dégagée par la société Labège Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 sur l'activité véhicules neufs et véhicules d'occasion s'est élevée à 32 526 € (22 464 + 10 062).

Il y a donc lieu d'évaluer les gains manqués par la société Labège Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 à la somme de 338 516 € (563 220 € - (192 178 € + 32 526)).

La marge brute moyenne mensuelle dégagée sur la vente de véhicules neufs de la société Mirail Motors s'élevait à 5 019 € et celle sur les véhicules d'occasion repris à l'occasion des ventes de véhicules neufs Chevrolet à 641 €. Il n'y a, en revanche, pas lieu de retenir les postes relatifs aux pièces de rechange et à l'après-vente, le lien avec les ventes perdues n'étant pas établi. La marge perdue sur 21 mois s'élève donc à 118 860 euros.

Il convient ensuite de déduire de cette marge les charges économisées en raison du défaut d'exécution du contrat, à savoir la somme de 64 954 €, calculée au prorata du pourcentage représenté par la marge perdue sur les activités de VN et VO sur la marge totale.

Enfin, la marge dégagée par la société Mirail Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 sur l'activité véhicules neufs et véhicules d'occasion s'est élevée à 3 802 € (3 637 + 165).

Il y a donc lieu d'évaluer les gains manqués par la société Mirail Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 à la somme de 5 104 € (118 860 € - (64 954 € + 3 802)).

La marge brute moyenne mensuelle dégagée sur la vente de véhicules neufs de la société Muret Motors s'élevait à 7 306 € et celle sur les véhicules d'occasion repris à l'occasion des ventes de véhicules neufs Chevrolet à 1 076 €. Il n'y a, en revanche, pas lieu de retenir les postes relatifs aux pièces de rechange et à l'après-vente, le lien avec les ventes perdues n'étant pas établi. La marge perdue sur 21 mois s'élève donc à 176 022 euros.

Il convient ensuite de déduire de cette marge les charges économisées en raison du défaut d'exécution du contrat, à savoir la somme de 74 043 €, calculée au prorata du pourcentage représenté par la marge perdue sur les activités de VN et VO sur la marge totale (48 % de 154 258 euros).

Enfin, la marge dégagée par la société Muret Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 sur l'activité véhicules neufs et véhicules d'occasion s'est élevée à 8 110 € (6 109 + 2 001).

Il y a donc lieu d'évaluer les gains manqués par la société Muret Motors du 1er avril 2014 au 31 décembre 2015 à la somme de 93 869 € (176 022 € + 8 110 €).

Sur la perte de marge sur l'entretien du parc constitué des véhicules qui n'ont pu être vendus entre le 1er avril 2014 et le 31 décembre 2015.

Les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors sollicitent en outre l'indemnisation de leur préjudice consécutif à la perte de marge sur

l'entretien du parc constitué des véhicules qui n'ont pu être vendus entre le 1er avril 2014 et le 31 décembre 2015. Elles exposent en effet que la vente de véhicules neufs génère pendant cinq ans un volume de ventes de pièces détachées ainsi que des services de réparation.

Mais si la perte de l'activité de véhicules neufs génère nécessairement une perte sur l'activité d'après-vente, les sociétés Labège Motors, Mirail Motors Muret Motors ne démontrent pas qu'elles auraient été encore nécessairement réparateurs agréés Chevrolet de 2016 à 2021. En outre, elles ne justifient par aucune étude la proportion de réparations induite par la vente de véhicules dans les cinq ans qui suivent. Faute de lien entre le préjudice allégué et la perte de l'activité de véhicules neufs, ce poste de préjudice ne sera donc pas indemnisé.

Sur l'autre poste de demande d'indemnisation

Les sociétés Labège Motors, Mirail Motors et Muret Motors demandent en outre le remboursement de leurs engagements financiers ou Investissements restant non amortis au 31 décembre 2015.

Mais faute de justifier à quelle dépense correspond cette somme et d'établir un lien direct entre ce préjudice et l'inexécution fautive du contrat par la société Chevrolet France, il n'y a pas lieu de retenir ce poste de préjudice » ;

1°) Alors que, d'une part, en application du principe de réparation intégrale, la victime doit être replacée dans la situation dans laquelle elle se serait trouvée si le fait dommageable ne s'était pas produit ; qu'en l'espèce, en refusant d'indemniser la perte de marge de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, lorsqu'elle constatait que la perte de l'activité de véhicules neufs générerait nécessairement une perte sur l'activité d'après-vente, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses constatations en violation du principe de la réparation intégrale du préjudice, ensemble l'article 1147 du code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

2°) Alors que, d'autre part, le juge ne peut refuser de statuer en se fondant sur l'insuffisance des preuves qui lui sont fournies par les parties ; qu'en rejetant la demande d'indemnisation de la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, faute pour les concessionnaires de justifier la proportion de réparations induite par la vente de véhicules, la cour d'appel, qui a refusé d'évaluer le montant d'un dommage dont elle constatait l'existence en son principe, a violé l'article 4 du code civil ;

3°) Alors que, de troisième part, et en tout état de cause, en se fondant, pour refuser d'indemniser la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de

vente de véhicules neufs sur le service après-vente, sur le fait que les concessionnaires ne démontraient pas qu'ils auraient été encore nécessairement des réparateurs agréés après le 31 décembre 2015, lorsqu'elle constatait par ailleurs que, par un courrier du 11 décembre 2013, la société CHEVROLET FRANCE avait proposé aux concessionnaires de conclure un contrat de réparateur agréé pour la période postérieure au 31 décembre 2015, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses constatations en violation du principe de la réparation intégrale du préjudice, ensemble l'article 1147 du code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

4°) Alors que, de quatrième part, en se bornant à affirmer, pour refuser d'indemniser la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, que les concessionnaires ne démontraient pas qu'ils auraient été encore nécessairement des réparateurs agréés Chevrolet après le 31 décembre 2015, sans rechercher si ces derniers l'étaient encore à la date à laquelle elle statuait, de sorte qu'elle aurait constaté que tel était le cas, la cour d'appel a entaché sa décision d'un défaut de base légale au regard de l'article 1147 du code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

5°) Alors que, de cinquième part, en refusant d'indemniser la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, sans jamais examiner, ne serait-ce que sommairement, les pièces produites par les concessionnaires au soutien de leurs prétentions, et notamment les statistiques relatives aux marges par activité, ainsi que le dossier prévisionnel, tous deux établis par la société CHEVROLET FRANCE et desquels il résultait que les marges des activités « ateliers mécanique » et « pièce de rechange » étaient calculées pour une durée de cinq ans minimum après la vente des véhicules neufs, la cour d'appel a violé l'article 455 du code de procédure civile.

Moyen produit au pourvoi incident n° M 18-13.422 par la SCP Spinosi et Sureau, avocat aux Conseils, pour la société Priod La Défense.

Il est reproché à l'arrêt attaqué d'avoir condamné la société CHEVROLET DEUTSCHLAND (venant aux droits de la société CHEVROLET FRANCE) à payer à la société PRIOD LA DEFENSE la somme de 214 357 euros et d'avoir débouté la société PRIOD LA DEFENSE du surplus de ses demandes ;

Aux motifs que « Sur le préjudice résultant de la perte d'activité subie pendant le préavis

La société Priod La Défense demande que soit indemnisés les gains qu'elle a manqués sur la période d'inexécution du préavis, soit du 1^{er} avril 2014 au 31 décembre.

Son préjudice est constitué de la marge sur coûts variables qu'elle aurait dû dégager du 1^{er} avril 2014 au 31 décembre 2015 en maintenant un niveau d'exploitation équivalent à celui des exercices 2012 et 2013, aucun élément ne permettant à l'époque de prévoir une baisse d'activité.

Il résulte des évaluations versées aux débats par la société Priod La Défense (pièce 16), que la marge brute moyenne mensuelle dégagée sur la vente de véhicules neufs de cette société s'élevait à 15 686 € et celle sur les véhicules d'occasion repris à l'occasion des ventes de véhicules neufs Chevrolet à 3 634 €. Il n'y a, en revanche, pas lieu de retenir les postes relatifs aux pièces de rechange et à l'après-vente, le lien avec les ventes perdues n'étant pas établi. La marge perdue sur 21 mois s'élève donc à 405 720 euros.

Il convient ensuite de déduire de cette marge les charges économisées en raison du défaut d'exécution du contrat, à savoir la somme de 174 942 €, calculée au prorata du représenté par la marge perdue sur les activités de VN et VO sur la marge totale (54% de 323 968 €).

Enfin, la marge dégagée par la société Priod Automobiles du 1^{er} avril 2014 au 31 décembre 2015 sur l'activité véhicules neufs et véhicules d'occasion s'est élevée à 16 421 € (15 939+482).

Il y a donc lieu d'évaluer les gains manqués par la société Priod Automobiles du 1^{er} avril 2014 au 31 décembre 2015 à la somme de 214 357 € (405 942 € + 16 421 €).

Sur la perte de marge sur l'entretien du parc constitué des véhicules qui n'ont pu être vendus entre le 1^{er} avril 2014 et le 31 décembre 2015

La société Priod La Défense sollicite en outre l'indemnisation de son préjudice consécutif à la perte de marge sur l'entretien du parc constitué des véhicules qui n'ont pu être vendus entre le 1er avril 2014 et le 31 décembre 2015. Elle expose en effet que la vente de véhicules neufs génère pendant cinq ans un volume de ventes de pièces détachées ainsi que des services de réparation.

Mais si la perte de l'activité de véhicules neufs génère nécessairement une perte sur l'activité d'après-vente, la société Priod La Défense ne démontre pas qu'elle aurait été encore nécessairement réparateur agréé Chevrolet de 2016 à 2021. En outre, elle ne justifie par aucune étude la proportion de réparations induite par la vente de véhicules dans les cinq ans qui suivent. Faute de lien entre le préjudice allégué et la perte de l'activité de véhicules neufs, ce poste de préjudice ne sera donc pas indemnisé.

Sur l'autre poste de demande d'indemnisation

La société Priod La Défense demande en outre le remboursement de ses engagements financiers ou investissements restant non amortis au 31 décembre 2015.

Mais faute de justifier à quelle dépense correspond cette somme et d'établir un lien direct entre ce préjudice et l'inexécution fautive du contrat par la société Chevrolet France, il n'y a pas lieu de retenir ce poste de préjudice » ;

1°) Alors que, d'une part, en application du principe de réparation intégrale, la victime doit être replacée dans la situation dans laquelle elle se serait trouvée si le fait dommageable ne s'était pas produit ; qu'en l'espèce, en refusant d'indemniser la perte de marge de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, lorsqu'elle constatait que la perte de l'activité de véhicules neufs générerait nécessairement une perte sur l'activité d'après-vente, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses constatations en violation du principe de la réparation intégrale du préjudice, ensemble l'article 1147 du code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

2°) Alors que, d'autre part, le juge ne peut refuser de statuer en se fondant sur l'insuffisance des preuves qui lui sont fournies par les parties ; qu'en rejetant la demande d'indemnisation de la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, faute pour la société PRIOD LA DEFENSE de justifier la proportion de réparations induite par la vente de véhicules, la cour d'appel, qui a refusé d'évaluer le montant d'un dommage dont elle constatait l'existence en son principe, a violé l'article 4 du code civil ;

3°) Alors que, de troisième part, et en tout état de cause, en se fondant, pour refuser d'indemniser la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, sur le fait que la société PRIOD LA DEFENSE ne démontrait pas qu'elle aurait été encore nécessairement un réparateur agréé après le 31 décembre 2015, lorsqu'elle constatait par ailleurs que, par un courrier du 11 décembre 2013, la société CHEVROLET FRANCE avait proposé aux concessionnaires de conclure un contrat de réparateur agréé pour la période postérieure au 31 décembre 2015, la cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses constatations en violation du principe de la réparation intégrale du préjudice, ensemble l'article 1147 du code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

4°) Alors que, de quatrième part, en se bornant à affirmer, pour refuser d'indemniser la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, que la société PRIOD LA DEFENSE ne démontrait pas qu'elle aurait été encore nécessairement un réparateur agréé Chevrolet après le 31 décembre 2015, sans rechercher si cette dernière l'était encore à la date à laquelle elle statuait, de sorte qu'elle aurait constaté que tel était le cas, la cour d'appel a entaché sa décision d'un défaut de base légale au regard de l'article 1147 du code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ;

5°) Alors que, de cinquième part, en refusant d'indemniser la perte de marge résultant de la baisse de l'activité de vente de véhicules neufs sur le service après-vente, sans jamais examiner, ne serait-ce que sommairement, les pièces produites par la société PRIOD LA DEFENSE au soutien de ses prétentions, et notamment les statistiques relatives aux marges par activité, ainsi que le dossier prévisionnel, tous deux établis par la société CHEVROLET FRANCE et desquels il résultait que les marges des activités « ateliers mécanique » et « pièce de rechange » étaient calculées pour une durée de cinq ans minimum après la vente des véhicules neufs, la cour d'appel a violé l'article 455 du code de procédure civile.