

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS

COUR D'APPEL DE PARIS

Chambre internationale
Pôle 5 - Chambre 16

ARRÊT DU 05 MARS 2019

(n° 04/2019, 34 pages)

Numéro d'inscription au répertoire général : **N° RG 18/04137 - N° Portalis 35L7-V-B7C-B5EC6**

Décision déferée à la Cour : Jugement du 19 Janvier 2018 -Tribunal de Commerce de Nancy - RG n° 2014013165

APPELANTE :

Société A

ayant son siège social : (...)

RCS d'Udine (Italie): (...)

Prise en la personne de ses représentants légaux,

Représentée par Me (...)

INTIMÉE :

Société B

ayant son siège social : (...)

RCS STRASBOURG : (...)

Prise en la personne de ses représentants légaux,

Représentée par Me (...)

COMPOSITION DE LA COUR :

L'affaire a été débattue le 29 Janvier 2019, en audience publique, devant la Cour composée de :

M. (...), Président

Mme (...), Conseillère

Mme (...), Conseillère

qui en ont délibéré, un rapport a été présenté à l'audience par Monsieur (...) dans les conditions prévues par l'article 785 du code de procédure civile.

Greffière, lors des débats : Mme (...)

ARRÊT :

- CONTRADICTOIRE

- par mise à disposition de l'arrêt au greffe de la Cour, les parties en ayant été préalablement avisées dans les conditions prévues au deuxième alinéa de l'article 450 du code de procédure civile.

- signé par (...), Président et par (...), Greffière à qui la minute a été remise par le magistrat signataire.

I – FAITS ET PROCÉDURE

Faits :

1. La société (A), anciennement dénommée (...), est une société de droit italien, qui se présente comme ayant pour activité la production et la commercialisation de matériels électroniques.

2. La société (B) est une société par actions simplifiée de droit français qui se présente comme exerçant une activité de fabrication et vente de matériels électriques et électroniques destinés au secteur industriel, tertiaire et domestique.

3. La société (B) et sa filiale italienne (C), ont été en relation d'affaires avec la société italienne (A) pour l'achat de cartes électroniques (circuits imprimés) afin de les insérer dans des onduleurs, destinés à assurer la régularité de l'approvisionnement en énergie des équipements notamment dans le domaine médical.

4. Les sociétés (A) et (B) ont conclu un accord de logistique (Logistics Agreement (B)-(C)) le 7 juin 2001 et les relations commerciales ont perduré jusqu'en 2011.

5. Estimant que la société (A) avait commis divers manquements, la société (B) a informé celle-là, par lettre recommandée avec accusé de réception en date du 6 juin 2011, de son intention de mettre fin à toute relation commerciale avec elle à compter du 30 juin 2011 et de cesser en conséquence l'achat de cartes électroniques.

6. Par lettre en réponse du 23 juin 2011, la société (A) a contesté cette décision.

Procédure :

7. C'est dans ces conditions que la société (A) a fait citer la société (B) devant le Tribunal de Commerce de Nancy, par assignation délivrée le 28 novembre 2014, aux fins notamment de voir constater la rupture brutale des relations commerciales en application de l'article L. 442-6 I 5° du code de commerce et d'obtenir la réparation des préjudices subis.

8. Par jugement du 27 novembre 2015 le Tribunal de Commerce de Nancy a rejeté

l'exception d'incompétence soulevée par la société (B) et s'est déclaré compétent.

9. La société (B) a formé un contredit à l'encontre de ce jugement. Par décision du 25 octobre 2016, la Cour d'appel de PARIS a rejeté le contredit, confirmé le jugement du Tribunal de commerce de Nancy en ce qu'il s'était déclaré compétent et renvoyé l'affaire au fond.

10. Par jugement, revêtu de l'exécution provisoire en date du 19 janvier 2018, le Tribunal de Commerce de NANCY a :

- écarté des débats les pièces rédigées en italien et non traduites,
- dit que la demande de mise en cause de la responsabilité contractuelle de la société (B) par la société (A) est prescrite et irrecevable,
- dit que la loi française est applicable,
- condamné la société (B) à payer à la société (A) la somme de 137 800 euros assortie du taux d'intérêt légal à compter du jour de la signification du présent jugement, avec anatocisme par année entière en application de l'art. 1342-2 du Code civil,
- déclaré la société (A) mal fondée sur le surplus de ses demandes,
- déclaré la société (B) mal fondée en sa demande reconventionnelle,
- condamné la société (B) à payer la somme de 7 000 euros à la société (A) ainsi que les dépens.

11. La société (A) a interjeté appel le 22 février 2018 devant la Cour d'appel de PARIS. L'affaire a été enregistrée sous le numéro (...). L'appel de la société (A) tend en substance à obtenir :

- la confirmation du jugement de première instance en ce qu'il a fait application de l'article L 442-6 I (5°) du code de commerce et débouté la société (B) de toutes ses demandes reconventionnelles,
- l'infirmerie du même jugement en ce qu'il a dit prescrite et irrecevable la mise en cause de la responsabilité contractuelle de la société (B), et la condamnation de (B) au paiement :
 - au titre de la responsabilité contractuelle, de la somme de 1 612 454 euros en exécution de commandes fermes ou, à défaut et à titre subsidiaire, d'une somme de 631 268,75 euros à titre de dommages et intérêts pour non respect par la société (B) de ses engagements contractuels ainsi que de la somme de 16 523 euros en remboursement des frais de stockage supportés par la société (A) .
 - au titre de la rupture des relations commerciales établies, de la somme de 708 474 euros en réparation du non respect d'un préavis qui aurait dû être

de 24 mois.

12. La société (B) a interjeté appel du même jugement le 13 mars 2018. L'affaire a été enregistrée sous le numéro (...) . L'appel de la société (B) tend essentiellement à obtenir l'infirmerie du jugement entrepris en ce qu'il a refusé de rejeter les pièces adverses non communiquées et non traduites, dit la loi française applicable au litige, condamné la société (B) à payer à la société (A) la somme de 137 800 euros en indemnisation d'un préavis de 6 mois sur le fondement de l'article L. 442-6-5 I du code de commerce outre la somme de 7 000 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile et débouté la société (B) de ses demandes reconventionnelles.

13. Les deux affaires ont été jointes le 20 novembre 2018 sous le numéro (...)

II – PRÉTENTIONS DES PARTIES

14. Au terme de ses dernières conclusions communiquées par voie électronique le 11 septembre 2018, la société (A) demande à la Cour, au visa notamment des articles 2242 du Code Civil, de l'article 1191 du Code Civil, des articles 1103, 1104, 1193, 1343-2 du Code Civil et de l'article L.442-6 I 5° du Code de Commerce, de :

Sur l'appel formé par la société (B) :

- Déclarer (B) mal fondée en ses argumentations sur la prescription des actions proposées par (A) ;
- Déclarer irrecevable l'argumentation de (B) relative aux prétendues nouvelles demandes présentées par (A) dans le cadre de la procédure dans laquelle cette dernière est appelante (...) ;
- Débouter (B) de sa demande d'infirmer le jugement dont appel ;

Sur l'appel incident formé par la société (A) :

- Infirmer le Jugement du Tribunal de Commerce de Nancy du 19 janvier 2018 en ce qu'il a déclaré irrecevables les demandes de (A) fondées sur le contrat entre les parties ;

Statuant à nouveau,

- Déclarer recevables les demandes de (A) fondées sur le contrat entre les parties ;

Sur l'inexécution du Contrat :

A titre principal,

- Condamner (B) à l'exécution de ces commandes fermes ;
- Condamner (B) au paiement à (A) d'une somme de 1 612 454 euros en paiement de ces commandes ;

Subsidiairement,

- Condamner (B) au paiement à (A) d'une somme de 631 268,75 euros correspondant aux dommages subis par cette dernière du fait de l'inexécution de (B).

En tout état de cause,

- Condamner (B) au paiement à (A) d'une somme de 17 225,00 euros au titre des frais de stockage supportés par cette dernière du fait de la violation du Contrat dont (B) s'est rendue responsable ;

Sur le préavis et l'indemnisation de (A) :

- Confirmer le Jugement entrepris en ce qu'il a constaté l'existence d'une relation commerciale entre les parties, rejeté tout fait justificatif au bénéfice de (B) et indiqué que la société (A) pouvait raisonnablement anticiper pour l'avenir une certaine continuité du flux d'affaires avec son partenaire commercial ;
- Confirmer le Jugement entrepris en ce qu'il a déclaré réunies les conditions d'application de l'article L. 442-6 I 5° du Code de Commerce ;
- Infirmer le Jugement dont appel en ce qu'il a fixé à six mois la durée du préavis qui aurait dû être concédé par (B) à (A) ;

Statuant à nouveau,

- Condamner (B) à payer à (A) une somme de 708 474,00 euros au titre de l'indemnisation du préjudice subi ;

En tout état de cause,

- Confirmer le Jugement dont appel en ce qu'il a débouté (B) de toutes demandes reconventionnelles ;
- Condamner (B) au paiement d'une somme de 35 000 euros au titre de l'article 700 du Code de Procédure Civile ;
- La condamner aux dépens.

15. Au terme de ses dernières conclusions récapitulatives en réponse, communiquées par voie électronique le 17 décembre 2018, la société (B) demande à la cour d'appel, de :

Sur appel principal de (A) :

- DÉCLARER irrecevables les demandes de la société (A) ;
- DÉCLARER les prétentions de (A) mal fondées.
- DÉBOUTER la société (A) de toutes ses fins et prétentions.

TRÈS SUBSIDIAIREMENT :

DIRE ET JUGER que tout paiement éventuel de stocks, cartes finalisées ou semi-finalisées, composants ou autres pièces ne sera dû qu'après la livraison des pièces concernées en bon état de fonctionnement.

Sur appel incident :

- INFIRMER le jugement du Tribunal de commerce de Nancy en date du 19 janvier 2018 en ce qu'il a :

- Refusé de rejeter la totalité des pièces adverses illisibles, non

- communiquées, non traduites ou non numérotées,
- Déclaré la loi française applicable au litige,
- Considéré qu'il existait des relations commerciales établies entre les parties,
- Considéré que les fautes de la société (A) n'étaient pas d'une gravité suffisante pour justifier une rupture qui devait être qualifiée de brutale,
- Considéré que la Société (A) aurait dû bénéficier d'un préavis de 6 mois,
- Condamné la société (B) à verser à la société (A) la somme de 137 800 € majorée des intérêts au taux légal à compter de la signification du jugement et avec anatocisme,
- Condamné la société (B) à verser à la société (A) la somme de 7 000 € sur le fondement de l'article 700 du code de procédure civile,
- Déclaré la SA (B) mal fondée en sa demande reconventionnelle,
- Débouté la société (B) de sa demande en dommages et intérêts ainsi qu'en sa demande fondée sur l'article 700 du code de procédure civile,
- Condamné la société (B) aux dépens ,
- Ordonné l'exécution provisoire.

Et statuant à nouveau :

- ECARTER DES DÉBATS ET DÉCLARER irrecevables les pièces non communiquées, notamment la jurisprudence non publiée, et celles produites sans bordereau détaillé ni numérotation.
- DÉCLARER la loi italienne applicable au litige.
- DÉBOUTER la société (A) de toutes ses fins et prétentions.
- ORDONNER le remboursement à la société (B) des sommes payées à la société (A) en raison de l'exécution provisoire du jugement du Tribunal de commerce de Nancy du 19 janvier 2018, à savoir la somme de 137 800 € assortie des intérêts légaux à compter de la signification du jugement, et la somme de 7 000 € assortie des intérêts légaux à compter du jour du jugement, soit 145 207,04 EUR.
- CONDAMNER la société (A) à payer à la société (B), à titre de dommages et intérêts, en indemnisation du préjudice subi en raison des manquements de (A) à ses obligations, une somme de 656 725 EUR, avec intérêts légaux à compter des conclusions en date du 16.03.2015 ;
- CONDAMNER la société (A) aux entiers frais et dépens ainsi qu'au paiement d'une indemnité de 30 000 € en application de l'article 700 du CPC pour la première instance et de 25 000 € pour la procédure d'appel.
- CONFIRMER le jugement du Tribunal de commerce de Nancy en date du 19 janvier 2018 en ce qu'il a :
 - Dit qu'il convient d'écarter des débats les pièces rédigées en italien et non traduites,
 - Dit que la demande de mise en cause de la responsabilité contractuelle

- de la SA (B) par la société (A) est prescrite et irrecevable,
- Déclaré la société (A) mal fondée sur le surplus de ses demandes et l'en a déboutée.

III – MOYENS ET MOTIFS DE LA DÉCISION :

A) Sur la recevabilité des pièces produites par la société (A)

16. La société (B) soulève l'irrecevabilité des pièces produites sans bordereau détaillé ni numérotation, ainsi que les pièces non communiquées, notamment la jurisprudence non publiée et la pièce n°10 illisible. Elle demande en revanche la confirmation du jugement de première instance qui a écarté des débats les pièces en italien non traduites.

17. En réponse, la société (A) ne présente aucun moyen relatif à cette demande, se contentant dans le dispositif de ses dernières écritures de solliciter le rejet de la demande d'infirmerie de la société (B). Elle ne se prononce pas sur la recevabilité des pièces en italien non traduites.

Sur ce,

18. Il convient d'observer que le tribunal de commerce de Nancy a écarté des débats les pièces versées en italien et non traduites. La société (A) n'a pas contesté dans sa déclaration d'appel ce chef du jugement de sorte que sur ce point le jugement sera confirmé.

19. La pièce n°10, qui est un tableau des commandes prévisionnelles de la société (B) auprès de la société (A), est une pièce importante pour les débats qu'il n'y a pas lieu d'écarter d'emblée, la cour se réservant la possibilité dans le cadre de l'examen du dossier d'en apprécier la lisibilité et la force probante.

20. Enfin, la société (A) a bien produit un bordereau de communication de pièces, annexé à ses dernières conclusions, et il n'y a pas lieu d'écarter la jurisprudence citée non publiée et non communiquée, s'agissant d'une source de droit qu'il appartient en tout état de cause à la cour de connaître et le cas échéant d'appliquer dans le cadre de son office.

21. La société (B) sera en conséquence déboutée de cette demande et le jugement du tribunal de commerce confirmé sur ce point.

B) Sur la recevabilité des demandes formées en appel par la société (A)

22. La société (B) expose, en se fondant sur les articles 564 à 566 du code de procédure civile, que les demandes tendant aux fins d'exécution du contrat et en réparation des préjudices subis, formées en appel, doivent être considérées comme nouvelles et dès lors irrecevables en ce qu'elles n'ont pas été présentées en première instance et qu'elles ne tendent pas au même but que celle visant à l'indemnisation du défaut de préavis.

23. En réponse, la société (A) fait valoir que ce moyen est irrecevable car présenté par la société (B) en réponse aux demandes de (A) faites dans le cadre de son appel principal (...). Elle ajoute qu'en tout état de cause, une prétention n'est pas nouvelle si elle tend aux mêmes fins que celles soumises au premier juge même si leur fondement juridique est différent et que les demandes relatives à l'exécution du contrat étaient déjà présentées dans l'assignation initiale. Elle précise enfin que la demande relative aux frais de stockage est l'accessoire de sa demande fondée sur l'exécution du contrat et rentre dans les prévisions de l'article 566 du code de procédure civile.

Sur ce,

Sur la recevabilité du moyen tiré de la nouveauté des demandes :

24. Le moyen tiré du caractère nouveau de certaines demandes de la société (A) est inséré dans les dernières conclusions récapitulatives de la société (B) dans le cadre de la présente instance enregistrée sous le numéro (...), à laquelle l'instance enregistrée sous le numéro (...) a été jointe selon une ordonnance du conseiller de la mise en état du

20 novembre 2018, de telle sorte que ce moyen est bien recevable.

Sur le caractère nouveau des demandes formées par la société (A) :

25. En application des articles 564 et 565 du code de procédure civile, à peine d'irrecevabilité relevée d'office, les parties ne peuvent soumettre à la cour de nouvelles prétentions si ce n'est pour opposer compensation, faire écarter les prétentions adverses ou faire juger les questions nées de l'intervention d'un tiers, ou de la survenance ou de la révélation d'un fait. Les prétentions ne sont cependant pas nouvelles dès lors qu'elles tendent aux mêmes fins que celles soumises au premier juge, même si leur fondement juridique est différent.

26. En l'espèce, il ressort des pièces versées aux débats que devant le tribunal de commerce de Nancy, les prétentions de la société (A) visaient à « *constater que (B) engage sa responsabilité du fait de la faute contractuelle qu'elle a commise ; en toute hypothèse, (B) engage sa responsabilité sur le fondement de l'article L. 442-6 I 5° du code de commerce du fait de la faute délictuelle qu'elle a commise en mettant fin de manière brutale à une relation commerciale établie (...)* » et « *En conséquence* » à condamner la société (B) à lui payer les sommes de :

- 300 076,38 euros au titre des cartes finalisées et non retirées ;
- 158 469,79 euros au titre de la perte de marge ;
- 6 894,87 euros au titre des cartes quasi-finalisées commandées par la société (B) ;
- 301 329,70 euros au titre des composants présent dans l'entrepôt de la société (A) ;
- 22 967,80 euros au titre des sommes dues aux fournisseurs ;

27. Il convient ainsi d'observer que devant les premiers juges les demandes de la société (A) ne portaient pas uniquement sur la réparation de la brutalité de la rupture mais aussi sur les conséquences de cette rupture.

28. Devant la cour d'appel, parmi les prétentions de la société (A) , certaines sont liées à l'application de l'accord de logistique conclu entre les parties, à savoir celles qui tendent à :

- Condamner la société (B) au paiement à la société (A) d'une somme de 1 612 454 euros en paiement des commandes ;

Subsidiairement,

- Dire et juger que la société (B) a engagé sa responsabilité contractuelle en n'exécutant pas ses commandes au titre de l'article 2 du contrat qui appelle réparation au bénéfice de la société (A) ;

- Condamner la société (B) au paiement à la société (A) d'une somme de 631 268,75 euros correspondant aux dommages subis par cette dernière du fait de l'inexécution de

la société (B).

En tout état de cause,

- Condamner la société (B) au paiement à la société (A) d'une somme de 17 225,00 euros au titre des frais de stockage supportés par cette dernière du fait de la violation du Contrat dont (B) s'est rendue responsable ;

29. D'autres prétentions sont fondées sur le défaut de préavis et visent à la condamnation de la société (B) à lui payer une somme de 708 474,00 euros au titre de l'indemnisation du préjudice subi, correspondant à un préavis de 24 mois.

Sur le caractère nouveau de la demande tendant à la condamnation de la société (B) au paiement d'une somme de 1 612 454 euros en exécution de l'accord de logistique :

30. Si la demande tendant à voir condamner la société (B) au paiement d'une certaine somme au titre de l'exécution de son engagement contractuel diffère de celle tendant à voir réparer son préjudice du fait du non respect de cet engagement, ces deux actions ne font cependant que traduire, sous deux formes différentes, l'exercice du même droit, à savoir celui de voir réparer le préjudice lié à l'inexécution de l'accord de logistique conclu entre les parties.

31. Il convient dès lors de considérer que cette demande, formée en cause d'appel, en ce qu'elle tend aux mêmes fins que celle formée devant le premier juge et vise à solliciter le respect par la société (B) de ses engagements contractuels ou reconnaître la sanction de leur violation, ne peut être considérée comme nouvelle au sens de l'article 565 du code de procédure civile, de sorte que le moyen tiré de son irrecevabilité sera rejeté.

Sur le caractère nouveau de la demande tendant à la condamnation de la société (B) au paiement d'une somme de 17 225 euros au titre des frais de stockage :

32. La société (A) sollicite l'indemnisation des frais de stockage des marchandises qui n'ont pas été retirées par la société (B) à la suite de la notification par cette dernière de la cessation de leur relations contractuelles.

33. Cette demande constitue l'accessoire de la demande formée en première instance au titre des cartes non retirées et la conséquence des demandes de la société (A) tendant à voir engagée la responsabilité contractuelle de la société (B), expressément formée en première instance. Elle ne peut donc être considérée comme nouvelle au sens de l'article 566 du code de procédure civile.

Sur le caractère nouveau de la demande tendant à voir doubler la durée du préavis :

34. Il est constant qu'en première instance, l'indemnité sollicitée par la société (A) au titre de la rupture brutale des relations commerciales était fondée sur un préavis d'une durée de 12 mois et qu'en appel, elle sollicite le doublement de la durée de ce préavis en alléguant le fait que les produits ont été fabriqués sous la marque (B).

35. Cependant, d'une part, l'augmentation du quantum de l'indemnisation sollicitée par la société (A) qui tend à la réparation du même préjudice que celui sollicité en première instance lié à la brutalité de la rupture des relations commerciale ne constitue pas une demande nouvelle.

36. D'autre part, le doublement de la durée de préavis, fondé en appel par la société (A) sur le bénéfice des dispositions de l'article L. 442-6 5° du code de commerce en vertu duquel « *Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits*

sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur », constitue le complément de celle formée en première instance.

37. Au regard de ces motifs, il convient en conséquence de débouter la société (B) de l'ensemble de ces moyens tirés de l'irrecevabilité des demandes formées par la société (A) en cause d'appel.

C) Sur l'action en responsabilité contractuelle engagée par la société (A) à l'encontre de la société (B) :

38. La société (A) fait valoir qu'en application de l'article 2 du contrat de logistique, la société (B) devait lui adresser des commandes prévisionnelles qui étaient considérées comme fermes à 100% pour les 3 premiers mois, à 80% pour les 4ème et 5ème mois puis à 50% pour le 6ème mois. Elle soutient qu'au moment de la rupture, la société (B) avait passé une commande prévisionnelle pour le 2ème semestre 2011 dont elle doit le paiement suivant ces modalités pour un montant total de 1 612 545 euros, augmenté des pénalités de retard en application de l'article L. 441-6 du code de commerce.

39. A titre subsidiaire, la société (A) demande la condamnation de la société (B) à l'indemniser des préjudices nés de l'inexécution des commandes prévisionnelles en application de l'article 2 du contrat dit logistique, à savoir :

- 300 076,38 € en paiement des cartes commandées et non retirées (pièce 12 (A)) ;
- 331 192,37 € au titre des cartes quasi finalisées et des composants commandés par (A) ;

40. La société (A) demande la condamnation en tout état de cause de la société (B) au paiement de 17 225 € au titre des frais de stockage des marchandises non acquises.

41. En réponse à la fin de non recevoir tirée de la prescription, la société (A) fait valoir que ses demandes fondées sur la responsabilité contractuelle ne sont pas prescrites dès lors que le dispositif de son assignation visait les articles 1134 et 1154 du code civil ; qu'en outre l'action en réparation de la rupture brutale des relations commerciales établies à un fondement contractuel en matière internationale et qu'en tout état de cause l'action en responsabilité extracontractuelle interrompt l'action en responsabilité contractuelle dès lors que cette dernière tend aux mêmes fins que la première.

42. En réponse, la société (B), sollicitant la confirmation du jugement entrepris sur ce point, soutient que l'action en responsabilité contractuelle est prescrite en application de l'article 2224 du code civil français, cette action ayant été engagée par conclusions du 10 mai 2017 remises le 2 juin 2017, soit plus de 5 ans après la rupture du contrat intervenue en juin 2011.

43. Elle précise que la société (A) ne peut se prévaloir de la référence aux articles 1134 et 1154 anciens du code civil dans son assignation car ils ne s'appliquent pas à la

responsabilité contractuelle régie par l'article 1147 ancien du code civil et n'étaient visés que dans le dispositif de l'assignation.

44. La société (B) fait de plus valoir que la jurisprudence qui a admis la recevabilité d'une action en responsabilité contractuelle formée après le délai de prescription dès lors qu'elle tend aux mêmes fins que celle fondée sur la responsabilité délictuelle, objet de l'assignation, n'est pas applicable à l'espèce. Elle précise à cet égard que l'assignation de la société (A) visait à obtenir l'indemnisation du préjudice subi du fait du défaut de préavis (soit du fait de la brutalité de la rupture) et l'annulation des commandes passées, ce qui ne tend pas aux mêmes fins que l'action en responsabilité contractuelle pour les fautes commises dans l'exécution du contrat.

45. La société (B) considère ainsi que toutes demandes visant à obtenir la réparation d'un préjudice résultant d'une cause différente de la brutalité de la rupture sont prescrites et en particulier les demandes visant à obtenir le paiement des commandes fermes d'un montant de 1 612 454 euros en application de l'article 2 du contrat logistique et, subsidiairement la réparation des préjudices subis du fait de l'inexécution dudit article d'un montant de 631268,75 euros et des frais de stockage de même que les demandes relatives au préavis de 12 mois, ainsi que celles concernant le doublement du préavis en raison de la distribution des produits sous marque distributeur et la demande d'indemnisation recalculée sur 24 mois car elles ne tendent pas aux mêmes fins que l'action formée par l'assignation.

46. A titre subsidiaire, la société (B), qui considère que l'accord de logistique envisageait les conditions des commandes et des livraisons mais ne constituait pas un contrat obligeant les parties à acheter et à vendre, s'oppose aux demandes de la société (A) aux motifs que le préjudice devant être réparé, en particulier sur le fondement de l'article L. 442-6 I 5° du code de commerce est uniquement celui causé par la brutalité de la rupture et non le préjudice causé par la rupture elle-même.

47. La société (B) précise ainsi que l'article 2 du contrat dit logistique ne prévoit pas de commandes fermes et que les cycles de commandes sont de trois mois et non de six mois (article 3-1,2 du contrat). Elle conteste également que le contrat mette à sa charge les marchandises non acquises et considère que la demande de paiement des prévisionnels fait double emploi avec la demande d'indemnisation du défaut de préavis.

Sur ce,

Sur la prescription de l'action en responsabilité contractuelle :

48. Il est constant que l'action engagée par la société (A) porte sur l'accord de logistique conclu le 7 juin 2001 aux termes duquel les parties ont organisé leurs relations commerciales en précisant les modalités concernant les prévisions de commandes, les commandes, la flexibilité des commandes, la livraison, la facturation ou encore l'élimination progressive des commandes et que cet accord ne comporte aucun choix de loi par les parties.

49. Chacune des parties examinant dans leurs écritures la fin de non recevoir tirée de la prescription au regard du seul droit français, il convient de considérer qu'elles ont entendu soumettre implicitement mais nécessairement cette question à cette loi.

Sur le bien fondé de la fin de non recevoir tirée de la prescription :

50. En application de l'article L. 110-4 I du code de commerce, ensemble l'article 2224 du code civil, les obligations nées à l'occasion de leur commerce entre commerçants ou entre commerçants et non-commerçants se prescrivent par cinq ans à compter du jour où le titulaire d'un droit a connu ou aurait dû connaître les faits lui permettant de l'exercer.

51. En l'espèce, la société (B) a informé la société (A) de son intention de mettre fin à leur relation contractuelle par lettre en date du 6 juin 2011 de sorte qu'à compter de cette date, la société (A) connaissait les faits lui permettant d'exercer son action tendant à la mise en cause de la responsabilité contractuelle de la société (B) et la condamnation de celle-ci pour rupture brutale des relations contractuelles.

52. L'assignation de la société (A) ayant été délivrée par acte d'huissier du 28 novembre 2014, le délai de prescription de cinq ans n'était pas expiré au jour de l'introduction de son action.

53. En outre, il ressort des termes de l'assignation, qu'en dépit de son visa limité aux articles 1134, 1154 du code civil et à l'article L 442-6 I 5° du code de commerce, la société (A) reprochait à la société (B) de n'avoir pas « *respecté son obligation découlant du contrat conclu entre les parties le 7 juin 2001 de respecter la phase d'élimination progressive* » et demandait au tribunal de constater que pour sa part, elle n'était « *responsable d'aucune faute pouvant engager sa responsabilité* ».

54. La société (A) demandait en outre au tribunal de condamner la société (B) à lui payer diverses sommes au titres des conséquences de la rupture du contrat et notamment :

- 300 076,38 euros au titre des cartes finalisées et non retirées ;
- 158 469,79 euros au titre de la perte de marge ;
- 6 894,87 euros au titre des cartes quasi-finalisées commandées par la société (B) ;
- 301 329,70 euros au titre des composants présent dans l'entrepôt de la société (A) ;
- 22 967,80 euros au titre des sommes dues aux fournisseurs ;

55. Ainsi, l'effet interruptif de la prescription attaché à l'assignation en vertu de l'article 2241 du code civil, a pu jouer tant pour les demandes formées au titre de la réparation de la rupture brutale des relations commerciales que pour celles visant à mettre en cause la responsabilité contractuelle de la société (B) pour l'indemniser des conséquences de cette rupture, et ainsi porter sur l'ensemble des demandes ayant pour objet la mise en oeuvre de l'accord de logistique sur lesquelles elles se fondent, quand bien même les demandes portant sur l'exécution du contrat et subsidiairement

l'indemnisation de l'inexécution, ont seulement été précisées dans des conclusions transmises le 2 juin 2017.

56. Le moyen tiré de la prescription sera donc rejeté et la décision du tribunal de commerce de Nancy infirmée sur ce point.

Sur la demande de condamnation de la société (B) au paiement du prix des commandes prévisionnelles :

57. Il ressort de l'accord de logistique conclu le 7 juin 2001 et notamment de son paragraphe 2 que la société (B) s'est engagée, afin que la société (A) puisse négocier le meilleur prix possible avec les fournisseurs de matières premières, à lui fournir « *les données concernant le volume global* » des commandes « *pour les 12 mois suivants* » dans le 3ème mois du début de cet accord et qu'ensuite « *l'horizon de prévision* » était fixé à 6 mois. Aux termes de l'article 3 de ce contrat intitulé « *Commandes* », il est porté face à la rubrique 3.2 intitulée « *cycle de commande* » la mention « *3 mois* ».

58. En outre au sein de l'article 2 consacré aux « *prévisions* », l'article 2.6 intitulé « *pourcentage minimum de quantité garanti* » comporte les mentions suivantes : « *80% pour 4 et 5 mois ; 50 % pour 6 mois* » ainsi que sous la rubrique intitulée « *Notes* » les observations suivantes : « *Les matériels se référant au non-respect de la prévision seront débités au client, au cas où les commandes relatives ne puissent être annulées. En cas d'annulation, les frais relatifs, s'il y en a, seront débités au client* ».

59. Il ressort de ces clauses, qui distinguent clairement les « *prévisions* » des « *commandes* » que contrairement à ce que soutient la société (A), l'accord de logistique, qui se distingue des ventes prises en son exécution, ne comporte pas expressément d'obligation d'achat par la société (B) et ce même si un prévisionnel sur 6 mois est adressé à la société (A).

60. Dès lors, ces seules mentions sont insuffisantes pour caractériser une commande ferme par le seul envoi d'un prévisionnel par la société (B) à la société (A) d'acquérir un minimum de quantité garantie correspondant à 100% du prévisionnel pour les 3 premiers mois, 80% pour les 4ème et 5ème mois et 50% pour le 6ème mois.

61. En outre, il ne ressort nullement des termes de cet accord que, quand bien même une commande selon le cycle de 3 mois a été passée par la société (B), l'absence de correspondance entre la quantité de produit commandé et celle figurant sur le prévisionnel à 6 mois, emporte une obligation pour la société (B) de se porter acquéreur de 100 % des quantités figurant dans le prévisionnel pour les 3 premiers mois, puis 80% pour les 4ème et 5ème mois et 50% pour le 6ème mois.

62. En effet, la clause 2.6 ne vise pas l'acquisition des produits mais évoque uniquement le remboursement des matériels acquis pour la fabrication des cartes et ce seulement « *au cas où les commandes relatives ne puissent pas être annulées* » étant ajouté qu'en cas d'annulation, les « *frais, s'il y en a, seront débités au client* ». Il s'agissait ainsi manifestement de faire supporter à la société (B) le coût des matières premières qui ont été acquises par la société (A) pour satisfaire le prévisionnel de

commandes au cas où finalement la quantité de cartes commandée est inférieure à celle annoncée dans le prévisionnel.

63. Une telle interprétation du contrat est en outre cohérente avec la justification mentionnée à l'article 2.5 de l'envoi par la société (B) d'un prévisionnel puisque cet envoi était destiné non pas à engager la société (B) à acquérir les quantités mentionnées mais à permettre à la société (A), en ayant une visibilité sur 6 ou 12 mois, de négocier le meilleur prix pour l'acquisition des matières premières.

64. Il convient en conséquence, au regard de ces clauses contractuelles, qui ne consacrent nullement une obligation pour la société (B) d'acquérir les cartes imprimées selon le prévisionnel prévu à l'article 2, de rejeter les demandes de la société (A) portant sur la condamnation de la société (B) à lui payer la somme de 1 612 454 euros au titre de l'inexécution des commandes prévisionnelles à compter du mois de juin 2011.

Sur la demande subsidiaire en réparation de l'inexécution des commandes prévisionnelles :

65. A titre subsidiaire, la société (A) sollicite la réparation des préjudices qu'elle aurait subis du fait du non respect par la société (B) des commandes prévisionnelles et notamment le remboursement des stocks de cartes commandées et non retirées entre juillet et septembre 2011, des matières premières et des frais de stockage.

66. Comme indiqué ci-dessus, le non respect des prévisions ne pouvait contraindre la société (B) à supporter le paiement des cartes imprimées mais uniquement, si la commande en avait été faite, le coût des matières premières acquises par la société (A) dont les commandes n'ont pu être annulées par elle ainsi que le remboursement des frais d'annulation, si toutefois il y en avait.

67. La société (A) sera en conséquence déboutée de sa demande de voir condamnée la société (B) à lui payer la somme de 300 076,38 euros correspondant au prix des marchandises pour les mois de juillet, août et septembre 2011 étant observé qu'elle ne justifie en outre d'aucune commande ferme de la part de la société (B) pour cette période. La dernière commande a été passée en avril 2011, couvrant des achats jusqu'en juin 2011, comme en atteste un courriel émanant de cette dernière en date du 20 avril 2011 aux termes duquel celle-ci énumère certaines difficultés dans l'application du contrat de logistique et indique néanmoins que les commandes sont confirmées jusqu'en juin 2011 et que les prévisions transmises courent «jusqu'en mars 2012».

68. S'agissant du remboursement des matières premières, il est exact que la société (B) ayant confirmé une commande en avril 2011 ainsi qu'un prévisionnel courant jusqu'en mars 2012, est tenue au remboursement des matières premières acquises par la société (A) à hauteur de 80% en juillet et août 2011 et de 50% en septembre 2011 (la question ne se posant pas pour les 3 premiers mois compris entre avril et juin 2011 puisqu'il n'est pas contesté que les produits ont été achetés et payés sur cette période).

69. Cependant, la société (A) réclame une somme de 331 192,37 euros à ce titre sans

produire le détail de son calcul, les pièces 13 à 15, faute de faire apparaître un montant cumulé ne permettant pas de confirmer ce montant ou d'explicitier le mode de calcul pour y parvenir et ce d'autant que la pièce n°14 porte sur des factures dont les plus anciennes remontent à novembre 2009, de sorte que la société (A) n'explique pas en quoi la société (B) serait tenue de payer une matière première stockée et acquise à cette date alors même que les relations commerciales étaient en cours entre les parties à cette époque.

70. En outre, il y a lieu de constater que s'agissant des matières premières dues pour la période de juillet à septembre 2011, la société (A) ne justifie nullement de l'impossibilité pour elle d'avoir pu faire annuler ces commandes comme le stipule l'accord de logistique d'une part, et/ou que des frais d'annulation auraient été payés par elle.

71. Il convient en conséquence, en l'absence de preuves pertinentes fournies par la société (A), que la seule production de listings non commentés ne peut suppléer, de la débouter du chef de ces demandes.

72. Il en est de même des frais de stockage dont la société (A) sollicite le remboursement à hauteur d'une somme de 17 225 euros qui n'est étayée par aucune pièce.

D) Sur les demandes fondées sur la rupture brutale des relations commerciales en application de l'article L. 442-6 I 5° du code de commerce

73. La société (A) expose qu'il y a lieu d'interpréter le contrat de logistique en ce sens qu'en application de ses articles 2 et 7, les parties ont prévu un préavis minimum de six mois (article 7) qui ne pouvait courir qu'à l'issue de la période de six mois de commandes prévisionnelles prévue à l'article 2. Elle fait ainsi valoir que le point de départ du préavis de 6 mois doit être fixé conformément aux dispositions contractuelles à compter du terme du prévisionnel, soit le 6 décembre 2011.

74. Elle considère cependant que ce délai de préavis contractuel est insuffisant au regard de la durée des relations commerciales (10 ans) et du chiffre d'affaires réalisé avec la société (B) (6 340 713 €), et invoque ainsi l'application des dispositions de l'article L. 442-6 I 5° du code de commerce, qu'elle considère comme étant applicable au litige en vertu de l'article 17 des conditions générales d'achat de la société (B) renvoyant à l'application de la loi française, pour solliciter l'application d'un préavis de 12 mois, qu'il convient de doubler par application des dispositions relatives aux produits sous marque distributeur dans la mesure où les produits livrés par la société (A) à la société (B) étaient destinés à être intégrés dans des produits vendus sous marque (B). En réplique à la société (B), elle conteste les manquements allégués relatifs aux délais de livraison, faisant valoir que les retards de livraison étaient imputables aux modifications opérées par la société (B) sur ses commandes et qu'en mai 2011 elle respectait 100% des objectifs de livraison. Elle conteste également les manquements allégués quant à la qualité des produits et au respect des prix convenus. Elle expose ainsi que la retouche manuelle de composants n'affecte pas la qualité des produits et que le défaut de montage des composants a été immédiatement résolu, étant

précisé que les défauts de montage des cartes électroniques ne pouvaient pas être détectés par elle et qu'une partie des défauts était due à des problèmes de transport. Elle souligne enfin que la société (B) avait envoyé son prévisionnel pour le deuxième semestre 2011, ce qui ôte toute prévisibilité à la rupture.

75. En réponse, la société (B) fait valoir que la loi italienne est applicable au litige au motif que, si les contrats de vente individuels étaient conclus sur la base de commandes (purchase order) renvoyant à ses conditions générales d'achat, lesquelles contiennent une clause désignant le droit français, ce choix de loi n'a été effectué que pour régir les contrats de vente individuels et que les parties n'ont nullement convenu que cette loi régirait leurs relations d'affaires, qu'elles soient ou non formalisées dans un contrat cadre ou logistique, ni la responsabilité encourue en cas de rupture de cette relation.

76. Elle précise que si l'action fondée sur l'article L. 442-6 I (5°) du code de commerce est jugée de nature délictuelle, la question de la loi applicable sera régie par l'article 4.1 du Règlement 864/2007 du 11 juillet 2007 sur la loi applicable aux obligations non contractuelles (Rome II) qui s'applique aux faits générateurs de dommages survenus après son entrée en vigueur. Elle conclut que la loi italienne est applicable dès lors que le dommage est survenu en Italie, où se trouve l'établissement de la société (A). Elle expose ainsi que les demandes fondées sur le droit français, en particulier sur l'article L. 442-6 I (5°) du code de commerce devront être rejetées, étant précisé qu'en droit italien, un contrat (de distribution) à durée indéterminée peut être résilié sans motif, sous réserve de respecter le préavis contractuel ou à défaut un préavis raisonnable (article 1569 du Code civil italien) et que le préavis ne s'impose pas lorsque la rupture est due à une faute de l'autre partie.

77. La société (B) ajoute que si l'action fondée sur l'article L. 442-6 I (5°) du code de commerce est jugée de nature contractuelle, il conviendra d'appliquer l'article 4.1 de la Convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles selon lequel le contrat est régi par «la loi du pays avec lequel il présente les liens les plus étroits» ce qui doit conduire à soumettre le litige à la loi italienne, en l'état des relations entre les parties, la loi applicable étant celle du vendeur en vertu de l'article 3 de la Convention de La Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international.

78. La société (B) fait valoir en outre que l'absence de préavis était justifiée par l'absence de préavis contractuel, par l'existence de fautes graves et répétées de la société (A) dans l'exécution de ses obligations contractuelles, par l'application de l'article 3.3 de ses conditions générales d'achat, et le caractère prévisible de la rupture au regard des nombreuses mises en garde adressées à la société (A).

79. La société (B) expose que les articles 2 et 7 du contrat dit logistique ne sauraient être appliqués cumulativement et ne concernent pas la durée d'un préavis de résiliation et rappelle qu'en application du droit commun des contrats, un contrat à durée indéterminée peut être résilié sans préavis en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations.

80. La société (B) ajoute que son refus de poursuivre les relations d'affaires est justifié par les mauvaises performances de la société (A), en raison des multiples manquements

de cette dernière quant à la qualité des produits livrés, au respect des délais de livraison, des prix convenus et des frais supplémentaires générés par ces défauts. Elle précise ainsi que les retards de livraison étaient fréquents, engendrant des ruptures de production et des problèmes de livraison avec ses propres clients, malgré l'établissement de prévisionnels sur 12 mois – au lieu des six mois prévus au contrat - et que le taux de service n'a jamais atteint le taux de 96% requis. Elle ajoute que plusieurs défauts de qualité ont été constatés tel que le non-respect des normes interdisant les retouches manuelles, les défauts de montage de composants, des défauts de montage des cartes électroniques ou encore que la société (A) ne respectait pas les prix convenus ou imposait des prix sous la menace de cesser les livraisons à défaut de paiement.

81. Subsidiairement, la société (B) fait valoir que la demande de fixation du préavis à 12 mois n'est pas justifiée car elle ne représentait qu'une faible partie de la clientèle de la société (A) qui, étant en situation de monopole, n'a pas eu de difficulté à trouver d'autres partenaires et que ses investissements n'étaient pas spécifiques à la société (B). Elle conteste que les produits vendus par la société (A) puissent être considérés comme des produits vendus sous marque de distributeur car elle livrait des cartes électroniques standard destinées à être insérées dans les onduleurs.

Sur ce,

Sur la loi applicable :

82. Il est constant que l'action engagée par la société (A) porte sur l'accord de logistique conclu le 7 juin 2001 aux termes duquel les parties ont organisé leurs relations commerciales en précisant les modalités concernant les prévisions de commandes, les commandes, la flexibilité des commandes, la livraison, la facturation ou encore «*l'élimination progressive*» des commandes.

83. L'action en réparation du préjudice lié à la rupture brutale de ces relations commerciales au regard de la relation contractuelle ainsi établie entre les parties, relève, au sens de la Cour de Justice de l'Union européenne (CJUE, arrêt du 14 juillet 2016, Granarolo/Ambrosi Emmi France, C-196/15), de la matière contractuelle.

84. En l'espèce, l'accord conclu le 7 juin 2001 ne comporte aucun choix de loi par les parties. Il n'est pas un « *accord de fabrication* » puisque les parties reconnaissent expressément en fin de document que « *nonobstant ce qui précède, les parties déclarent que, sauf accord contraire, le contenu du point (1 à 10) seront considérés comme faisant partie de l'accord de fabrication actuellement négocié entre les parties* », étant observé qu'il n'est pas contesté qu'un tel accord de fabrication n'a pas été finalisé.

85. Cet accord n'est pas non plus un contrat de vente de marchandises, puisqu'il n'est pas contesté par les parties que les ventes de cartes imprimées ont été réalisées en vertu de commandes (purchase orders) passées par la société (B) à la société (A) conformément aux conditions générales d'achat de la société (B), dont la société (A) ne

conteste pas avoir eu connaissance ni même leur application.

86. Distinct d'un accord de fabrication mais aussi des ventes réalisées en son application, ce contrat de logistique ne peut ainsi être assimilé à un contrat de vente à caractère international d'objets mobiliers corporels en ce sens qu'il vise principalement à encadrer les futures relations contractuelles entre les parties en précisant les modalités du service offert par la société (A) en cas de commandes passées par la société (B) et notamment la fréquence et les modalités des commandes passées par cette dernière.

87. La détermination de la loi applicable à cet accord logistique doit dès lors être déterminée, non pas en application de la convention de La Haye sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels conclue le 15 juin 1955 mais en application du règlement CE n°593/2008 du Parlement européen et du Conseil du 17 juin 2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I), applicable en l'espèce au jour de la rupture intervenue le 6 juin 2011, qui dispose à l'article 4.2 qu'à défaut de choix exercé conformément à l'article 3, et lorsque le contrat n'est pas couvert par le paragraphe 1, ce qui est le cas en l'espèce au regard de sa nature particulière ci-dessus évoquée, le contrat est régi par la loi du pays dans lequel la partie qui doit fournir la prestation caractéristique a sa résidence habituelle.

88. A la lecture de cet accord, qui prévoit des modalités logistiques incombant tant à la société (A) qu'à la société (B), il n'est pas possible de préciser laquelle des deux parties fournit la prestation caractéristique, chacune des parties s'engageant à suivre les modalités précisées dans l'accord pour faciliter l'exécution de leurs obligations respectives quant aux commandes de produits, à leur livraison ainsi qu'à leur facturation.

89. En application de l'article 4.4 de ce règlement, lorsque la loi applicable ne peut être déterminée sur la base du paragraphe 1 ou 2, le contrat est régi par la loi du pays avec lequel il présente les liens les plus étroits.

90. En l'espèce, si les parties n'ont pas expressément choisi de loi applicable à l'accord de logistique, les contrats passés en application de cet accord, ont bien été tous soumis, conformément à la clause 17 des conditions générales d'achat de la société (B) à la loi française, les produits fabriqués par cette dernière étant en outre destinés à être livrés en France et intégrés dans des onduleurs commercialisés par la société (B), qui a son siège en France. Par ailleurs, pour l'ensemble des contrats pris en application de l'accord de logistique, les parties ont choisi de soumettre leur litige à la juridiction française, conformément à la clause attributive de compétence insérée dans les conditions générales d'achat de la société (B).

91. Au regard de ces éléments, il y a lieu de considérer que le contrat de logistique présente les liens les plus étroits avec la France, de sorte qu'il convient de considérer que la loi française est applicable à la relation commerciale litigieuse.

Sur les conditions d'application de l'article L. 442-6 I 5° du code de commerce :

92. En application de l'article L. 442-6 I 5° du code de commerce, dans sa version en vigueur au jour de la rupture soit le 6 juin 2011 : *« Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé, le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers : (...) 5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée. Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure (...) ».*

Sur l'existence d'une relation commerciale établie :

93. Il ressort des pièces versées et n'est pas contesté que la relation commerciale entre les parties a débuté en juin 2001 pour se poursuivre jusqu'au 6 juin 2011, date à laquelle la société (B) a informé la société (A) qu'étant *« actuellement en train de réorganiser ses sources d'approvisionnement pour ce qui concerne l'assemblage des circuits imprimés »* elle entendait *« interrompre toutes relations d'affaires »* avec la société (A) à partir du 30 juin 2011.

94. Sur cette période de 10 années, la société (B) a passé régulièrement des commandes de cartes électroniques imprimées selon un cycle de commande de 3 mois pour des quantités représentant plusieurs milliers de cartes par mois tous modèles confondus.

95. Les relations commerciales entre les parties sont donc établies.

Sur l'existence d'un préavis :

96. Il convient d'observer que la décision de mettre fin à la relation commerciale est explicitée dans la lettre précitée du 6 juin 2011 par la société (B), celle-ci faisant valoir qu'elle *« est le résultat d'une série d'insatisfactions et de faibles performances [de votre part] en termes de services, qualité et prix depuis plus d'un an »* et que parmi une liste *« non exhaustive des événements majeurs »*, sont invoqués le fait qu'elle a été contrainte d'arrêter *« plusieurs fois »* les lignes de production de ses deux usines, le niveau *« médiocre »* de ses services l'ayant obligée à réviser quotidiennement son calendrier de production et ayant provoqué des retards auprès de ses clients suivis de sanctions pécuniaires, l'obligation de supporter des coûts liés à l'achat de composants manquants, la faible qualité des produits et l'absence de confirmation *« à plusieurs reprises »* des dates de livraison.

97. Il ressort de ces éléments d'une part, que la rupture litigieuse a bien été assortie

d'un préavis notifié par écrit de 24 jours, et que d'autre part, la société (B) a, au jour de cette notification, exclu l'existence d'inexécution suffisamment graves par la société (A) de ses obligations pour justifier une rupture sans préavis ou encore la force majeure.

98. Ainsi, ayant accordé un tel préavis, fût-il de 24 jours, la société (B) n'est plus fondée aujourd'hui à opposer la gravité de l'inexécution de ses obligations par la société (A), pour considérer que les circonstances justifiaient l'absence de préavis.

99. En revanche, il appartient à la cour d'apprécier si la durée de ce préavis est suffisante au regard de la durée de la relation commerciale, des usages du commerce et des autres circonstances de la cause afin de caractériser la brutalité ou non de la rupture.

Sur la durée du préavis et le caractère brutal de la rupture :

100. Le délai de préavis doit s'entendre du temps nécessaire à l'entreprise délaissée pour préparer le redéploiement de son activité, trouver un autre partenaire ou une autre solution de remplacement. Les principaux critères à prendre en compte sont la dépendance économique, l'ancienneté des relations, le volume d'affaires et la progression du chiffre d'affaires, les investissements spécifiques effectués et non amortis, les relations d'exclusivité et la spécificité des produits et services en cause.

101. Le délai de préavis suffisant s'apprécie au moment de la notification de la rupture.

102. Si le délai conventionnel fixé par les parties ne lie pas la cour, dans l'appréciation de la durée de préavis dans l'hypothèse d'une brusque rupture en application de l'article L 442-6, I, 5° précité, laquelle doit déterminer la durée du préavis raisonnable auquel une société peut prétendre, après avoir analysé l'ancienneté des relations commerciales établies entre les parties et les circonstances de l'espèce, il peut constituer un élément, parmi d'autres, à prendre en compte.

103. A cet égard, les parties s'opposent sur l'interprétation de la clause 7 intitulée « *élimination progressive* » portant mention d'une période de 6 mois, que la société (A) analyse comme un préavis contractuellement convenu entre les parties, au contraire de la société (B) qui analyse cette clause 7 comme portant sur la durée de la phase d'élimination progressive d'un produit et la durée d'intégration d'un nouveau produit et non comme un délai de préavis pour résilier la convention.

104. Cette clause n'est en effet pas claire en ce qu'elle évoque un « cycle de commande d'élimination » « minimum » de 6 mois et qu'elle accompagne cette précision d'une note stipulant que « *La matière première obsolète doit être payée par le client, de même que les commandes ne pouvant être annulées ou les frais d'annulation* », paraissant ainsi cantonner cette période à la suppression d'un produit des commandes et non comme étant destinée à régir l'arrêt de la relation contractuelle entre les parties.

105. Elle permet cependant de donner un indice quant au délai maximum nécessaire pour la société (A) et accepté par la société (B), pour retirer de la chaîne de production un modèle de carte imprimée sans perte des matières premières nécessaires à sa fabrication.

106. Au delà de cet élément, il convient de tenir compte de la durée des relations commerciales établies entre la société (A) et la société (B), qui ont perduré pendant 10 années, mais aussi de la fréquence des commandes passées (cycle de commande tous les trois mois et prévisionnel tous les 6 mois) et du volume de ces commandes (plusieurs milliers de cartes imprimées par trimestre).

107. S'agissant de la dépendance de la société (A) envers la société (B), cette dernière n'était pas la seule cliente de la société (A) ainsi que cela ressort du propre compte rendu sur l'évaluation de rentabilité des produits communiqué par la société (A) et qui émane d'un expert-comptable et selon lequel « *(A) est partenaire industriel avec la plupart des entreprises (...) dans le monde du ferroviaire, de l'automobile, du médical et de l'industrie grâce à l'obtention des plus importantes certifications de l'industrie électronique comme (...) Iso 13485 pour la production des cartes électroniques pour les dispositifs médicaux actifs non implantables* ».

108. Au demeurant, le chiffre d'affaires de la société (A) pour les années 2010 et 2011 tel qu'il ressort globalement de ce document est nettement supérieur à celui réalisé avec la société (B) puisqu'il était de 30 531 403 euros en 2010 et de 32 998 871 euros en 2011 alors que le chiffre d'affaires allégué par la société (A) avec la société (B) serait compris entre 4 881 538 et 6 340 713 euros, ce qui écarte toute dépendance alléguée.

109. Au regard de l'ensemble de ces éléments, le délai de préavis raisonnable devait être fixé à 6 mois et non à 24 jours comme accordé par la société (B).

110. En revanche, la société (A) ne rapporte nullement la preuve de ce que les cartes imprimées, quand bien même elles auraient été intégrées dans des produits de marque (B), ont été vendues elle-mêmes sous marque (B) de sorte qu'elle n'est pas fondée à solliciter le doublement du délai de préavis prévu par l'article L. 442-6 I 5° du code de commerce.

111. Il y a lieu en conséquence d'accorder un délai de préavis d'une durée de 6 mois, duquel sera déduit le préavis de 24 jours accordé.

Sur le préjudice subi du fait de la rupture brutale :

112. La société (A) fait valoir que le préjudice subi du fait du défaut de préavis est calculé sur la base de la marge brute multipliée par le nombre de mois de préavis. Elle produit un certificat de son expert-comptable pour établir que la marge brute était de 21,77%. Elle conclut que son indemnisation devrait s'élever à la somme de 708 474 euros (marge brute X 24 mois X chiffre d'affaires mensuel moyen de 135 598,29 euros).

113. En réponse, la société (B) fait valoir que (A) ne justifie ni du chiffre d'affaires réalisé, ni de la marge brute, ni de la marge sur coûts variables au moyen de pièces probantes et précise que la marge n'est pas de 21% mais de 3,7%. Elle sollicite en conséquence le débouté des demandes de (A) et le remboursement par cette dernière des sommes versées au titre de l'exécution provisoire du jugement de première instance, assortie des intérêts légaux.

Sur ce,

114. Il est constant que le préjudice résultant du caractère brutal de la rupture est constitué par la perte de la marge brute que la victime pouvait escompter bénéficier pendant la durée du préavis qui aurait dû lui être accordé à savoir la différence avec le chiffre d'affaires dont la victime a été privée sous déduction des charges qui n'ont pas été supportées du fait de la baisse d'activité résultant de la rupture.

115. En l'espèce, la société (A) ne justifie nullement du chiffre d'affaires réalisé dans les trois années précédentes avec la société (B) se prévalant même de chiffres différents, tantôt de 6 340 713 euros tantôt de 4 881 538 euros sans préciser la période concernée, étant observé que la pièce 16 communiquée à l'appui du premier de ces chiffres ne porte que sur quelques commandes passées à la société (B) entre 2006 et 2008 qui ne permettent nullement de corroborer le chiffre annoncé.

116. Faute de pouvoir justifier de ces chiffres, seuls pourront être retenus ceux reconnus par la société (B), soit les sommes de 580 815 euros en 2008, 762 000 euros en 2009 et 1 919 629 euros en 2010, soit 3 262 444 euros sur trois années, et en moyenne 90 623 euros par mois.

117. S'agissant de la marge brute, la société (A) se prévaut d'un taux de marge de 21,77% et en justifie par la production d'une attestation d'un expert comptable.

118. Si ce chiffre est contesté par la société (B), qui prenant appui sur des pièces émanant de la société (A) (« *quotation analysis sheet* ») évalue la marge à 3,7%, ce dernier chiffre ne se base cependant que sur le seul coût d'acquisition du matériel nécessaire à la production des cartes imprimées sans prendre en compte l'ensemble du coût brut de fabrication, rendant ainsi peu crédible le taux de marge ainsi déterminé par elle.

119. En l'absence d'autres éléments probants, le taux de 21,77%, qui résulte d'une attestation d'un expert-comptable et qui a été déterminé par ce dernier au terme d'une analyse détaillée des pièces comptables de la société (A), sera retenu.

120. En conséquence, le préjudice de la société (A) lié à la rupture brutale des relations commerciales établies avec la société (B) doit être fixé à la somme de 102 588,86 euros ($90623 \times 21,77\% \times 6 - 24$ jours).

E) Sur les demandes reconventionnelles de la société (B) :

121. La société (B) forme une demande reconventionnelle d'indemnisation, fondée tant sur les articles 30, 45 et 74.1 de la Convention de Vienne régissant les contrats internationaux de vente de marchandises que sur le contrat, en reprenant les griefs relatifs aux retards de livraison, défaut de qualité et non respect des prix convenus qu'elle a exposés. Elle soutient ainsi que ces griefs ont engendré des coûts additionnels pour elle qui résultent de l'achat de composants (46 945,68 €), de coûts additionnels liés au transport facturés (52 641 € + 5021,30 €), de coûts liés au défaut de qualité (28 832 €), de coûts dus au retard de livraison (207 000 €), de coûts administratifs liés aux différences de prix facturé par rapport au prix convenu (5 600 €), d'une surfacturation d'un article ADDICOM (4 446 €), de l'augmentation unilatérale du prix (14 526,90 €), de coûts supplémentaires de management (128 842,13 €) et de l'atteinte à son image (100 000 €).

122. En réponse, la société (A) conteste les manquements invoqués et fait valoir, à titre subsidiaire, que les demandes reconventionnelles de la société (B) sont mal fondées. Elle souligne que l'article 3.3 des conditions générales d'achat invoqué par cette société ne l'autorise pas à demander des dommages et intérêts sur ce fondement et précise que les dommages et intérêts ne sont pas justifiés.

Sur ce,

123. En application de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises signée à Vienne le 11 avril 1980, qui s'applique aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissement dans des États différents lorsque ces États sont des États contractants, et notamment de son article 45 si le vendeur n'a pas exécuté l'une quelconque des obligations résultant pour lui du contrat de vente ou de la présente Convention, l'acheteur est fondé à exercer les droits prévus aux articles 46 à 52 et à demander les dommages-intérêts prévus aux articles 74 à 77.

124. En application de l'article 74, les dommages-intérêts pour une contravention au contrat commise par une partie sont égaux à la perte subie et au gain manqué par l'autre partie par suite de la contravention. Ces dommages-intérêts ne peuvent être supérieurs à la perte subie et au gain manqué que la partie en défaut avait prévus ou aurait dû prévoir au moment de la conclusion du contrat, en considérant les faits dont elle avait connaissance ou aurait dû avoir connaissance, comme étant des conséquences possibles de la contravention au contrat.

125. En l'espèce, ces dispositions ont vocation à s'appliquer pour régir les contrats de vente de marchandises conclus entre la société (A), société italienne et la société (B), société française, en application du contrat de logistique précité.

Sur les coûts additionnels pour les achats de composants :

126. Il ressort des pièces versées que plusieurs courriels datés entre mai et décembre

2010 font état de difficultés par la société (A) pour respecter les commandes de la société (B) et notamment en raison des difficultés de son propre fournisseur de composants, et que la société (B) justifie avoir pris en charge l'approvisionnement de composants auprès de société tierce afin de permettre à la société (A) d'honorer ses propres commandes. Il est ainsi justifié de plusieurs commandes de composants faites par la société (A) à la société (B) tout au long de l'année 2010 ayant occasionné un surcoût pour la société (B) de 46 945,68 euros correspondant au coût d'achat de ces composants auprès des tiers et à la revente à la société (A) à un prix inférieur, chacune des factures concernées étant produites aux débats.

127. Cependant, il convient de constater que la société (B) a délibérément consenti à revendre ces composants à un prix inférieur à la société (A) de sorte qu'elle ne peut 8 ans après solliciter la différence entre ces prix, étant en outre observé que cette pratique a manifestement été rendue nécessaire pour permettre à la société (A) de satisfaire les commandes et les livraisons au profit de la société (B), qui a pu ainsi y trouver un intérêt propre et qui a en tout état de cause accepté d'en supporter le coût.

128. Au regard de ces éléments, cette demande sera rejetée.

Sur les coûts additionnels de transport :

129. Il ressort des pièces versées qu'entre septembre 2009 et janvier 2011, la société (A) a facturé à la société (B) des coûts de transports pour des livraisons en urgence, à hauteur de 52 641,80 euros, les factures produites en attestant. De même, la société (B) justifie avoir eu recours pour certaines livraisons à destination de la société (A) aux services d'un transporteur « express » pour des montants totaux entre février 2010 et mai 2011 de 5 021,30 euros.

130. Cependant, il n'est pas contesté que la société (B) s'est acquittée du paiement des factures précitées qui ont été émises à son nom.

131. D'autre part, faute pour la société (B) de justifier que le montant facturé au titre du transport a excédé le prix figurant sur la commande, ou que le coût du transport a excédé le prix standard convenu initialement, elle n'est pas fondée à revenir sur l'accord sur le prix conclu au titre des ventes précitées, dont le lien de causalité avec les retards de livraison allégué n'est pas établi.

132. Enfin, s'agissant du recours au transport express, aucun lien de causalité effectif n'est établi entre le recours à ce moyen de transport par la société (B) de son propre chef et une faute de la société (A).

133. Cette demande sera en conséquence rejetée.

Sur les coûts liés au défaut de qualité des produits :

134. La société (B) verse aux débats trois tableaux portant sur les années 2009, 2010 et 2011 recensant les cas qu'elle qualifie de « non-conformité » des produits achetés auprès de la société (A) et sollicite la réparation des coûts engendrés par la « *détection, la réparation, le tri* » associés pour chacune de ces années, soit un total de 28 832 euros sur ces trois années.

135. Il est ainsi notamment sollicité une somme de 112 euros au titre d'un « bilan » des différentes pannes constatés, une somme de 944 euros pour un « problème d'aspect de la pièce de couleur argenté qui entoure l'écran » sans que ces coûts ne soient justifiés et il en est ainsi pour chacune des lignes de la colonne « coût » des tableaux. Il s'agit en outre de faire supporter par la société (A) le coût de tests effectués sur les produits, la présence sur certains lots de « la même étiquette » ou de l'absence d'étiquetage, des erreurs alléguées de référencement des commandes.

136. Cependant, ces coûts, censés être des coûts « réels », ne sont étayés par aucune pièce justificative et ne permettent ainsi pas de caractériser des pertes réellement subies par la société (B) de sorte que la demande sera rejetée.

Sur les coûts liés au retard des livraisons :

137. Il ressort des pièces versées et notamment de plusieurs courriels échangés par les

parties en octobre 2010 (courriel du 4 octobre 2010), juillet 2010 (courriel du 13 juillet 2010), avril 2010 (courriels des 6 et 21 avril 2010) et mars 2010 (courriels des 8, 9 et 31 mars 2010) mais aussi d'un tableau produit en pièce 18 par la société (A) que pour la période comprise entre avril et juin de l'année 2010, les dates de livraison n'ont pas été tenues.

138. De même, par un courriel du 22 février 2011, la société (B) a de nouveau constaté que les délais de livraison n'étaient pas respectés pour le mois de janvier 2011 sollicitant de sa part un plan d'action afin de remédier à ces retards.

139. Ces retards sont reconnus par la société (A) , qui dans un courriel du 22 mars 2011 produit un graphique relatif aux délais de livraison confirmant les retards de livraison dont le taux de respect était au mois de janvier de 55 %, et qu'elle s'engageait à faire évoluer à 65 % à partir de mars 2011 pour atteindre 80 % en octobre 2011 puis enfin 96 % en janvier 2012.

140. De même, par un courriel en date du 20 avril 2011, la société (B), tout en confirmant *« les commandes jusqu'en juin 2011 »* souligne que *« le niveau de service pour le premier trimestre est très loin »* des objectifs *« 56% (objectif fixé à 96%) concernant la date confirmée, et 20% concernant la date demandée »*.

141. Ces éléments sont confirmés enfin par plusieurs attestations de salariés de la société (B) qui sont toutes concordantes pour exposer les retards récurrents de la société (A) dans ses livraisons entre 2010 et 2011 et les conséquences sur la désorganisation de la production de la société (B) et notamment celle de M. (...), ancien gestionnaire approvisionnement chez (B) et de M. (...), directeur des achats.

142. Si la société (A) soutient que ces retards ont pour cause le non respect par la société (B) des commandes prévisionnelles, ces modifications dont la société (A) ne précise pas l'ampleur, ne peuvent à elles-seules expliquer les nombreux retards dans les livraisons, pas même le fait que pour un seul mois (celui de mai 2011) aucun retard n'a été observé, ce que au demeurant la société (B) conteste évaluant le taux de livraison pour ce mois à 77% et non à 100%.

143. La société (B) sollicite le paiement d'une indemnité évaluée à 207 000 euros au titre des coûts engendrés, selon elle, par les retards des livraisons en 2009, 2010 et 2011.

144. Elle ne produit cependant aucun justificatif pour étayer cette somme qui ne correspond pas à des dépenses ou des coûts supportés effectivement par la société (B) mais à une évaluation forfaitaire qu'elle propose en fonction du taux de service applicable aux délais de livraison. Ainsi, la société (B) évalue à 3000 euros par tranche de 10%, un taux de service inférieur à 90 %, cette somme étant selon la société (B) destinée à compenser les dépenses liées aux arrêts de production, la nouvelle planification de la production, les frais de transports et les pénalités.

145. Aucun de ces postes n'est corroboré par des pièces justificatives permettant d'attester du montant des pertes subies, et notamment les pénalités qu'elle indique avoir supportées de la part de ses propres clients qu'elle doit pouvoir prouver ou encore les pertes résultant des arrêts de la production en terme de baisse de chiffre d'affaires, ce

qu'elle ne fait pas.

146. Ce faisant, si les retards dans les livraisons ont existé, la preuve d'un préjudice direct lié à ces retards et quantifié par la société (B) n'est pas rapportée de telle sorte qu'elle sera en conséquence déboutée de cette demande.

Sur la demande relative à la surfacturation d'un article Addicom :

147. La société (B) sollicite le remboursement d'une somme de 4 446 euros au titre de la surfacturation de l'article Addicom correspondant à la différence entre le prix allégué comme négocié (235,51 euros) et le prix facturé (253,51 euros) sur des factures entre le 31 août 2009 et le 28 février 2010, chacune des factures étant produite aux débats contrairement aux allégations de la société (A).

148. Si la société (A) soutient que la surfacturation a été rectifiée par le versement d'avoirs dont la liste est fournie en pièce n°40, il convient de constater que cette liste porte sur des factures postérieures couvrant la période comprise entre le 30 avril 2010 et le 28 avril 2011.

149. En l'état de ces éléments qui attestent d'une part d'erreurs récurrentes sur la facturation du produit Addicom par la société (A) et d'autre part, de l'absence de régularisation pour les factures visées par la société (B), il sera fait droit à la demande de remboursement de cette dernière à hauteur de la somme de 4 446 euros.

Sur la surfacturation par rapport aux prix convenus dans la commande :

150. La société (B) sollicite le remboursement d'une somme de 64 830,15 euros au titre d'une facturation supérieure aux prix convenus.

151. En application de l'article 5 des conditions générales d'achat de la société (B), acceptées par la société (A), « *à défaut de stipulation contraire, (...) les prix mentionnés dans la commande sont fermes et définitifs* ».

152. La société (B) produit plusieurs courriels faisant état de réclamations concernant le prix des marchandises pratiquées par la société (A) et notamment dans des courriels datés du 6 avril 2011 (portant sur une discussion concernant une hausse des tarifs compter de janvier 2011), des 18 au 28 mars 2011 (portant sur une augmentation des tarifs à compter du mois d'avril 2011) ou encore des avertissements de blocage de commandes en cas de non paiement des factures (courriel du 14 avril 2010 de la société (A) envers la société (B) ou encore du 1er décembre 2010).

153. La société (B) verse en outre aux débats l'ensemble des bons de commandes et des factures correspondantes récapitulées dans sa pièce n°78 aux termes desquelles il apparaît une différence de prix sur plusieurs produits entre celui mentionné dans le bon de commande et celui effectivement facturé et ce au détriment de la société (B) pour un montant total de 64 830,15 euros.

154. Au regard de ces pièces versées, des conditions générales d'achat, et de l'absence

de preuve de versement d'avoirs en retour correspondants par la société (A), la demande de la société (B) est justifiée de telle sorte la société (A) sera condamnée à lui verser la somme de 64 830,15 euros.

Sur les coûts administratifs liés aux différences de prix facturés par rapports au prix convenus :

155. La société (B) sollicite le remboursement d'une somme de 5 600 euros représentant le travail administratif sur 140 factures dont le montant facturé est apparu erroné, à raison de 40 euros par heure de travail pour ses services.

156. Il est constant que la société (A), qui reconnaît avoir procédé à des avoirs en faveur de la société (B), ne conteste pas les erreurs ainsi réalisées sur la facturation entre le prix convenu à la commande et le prix effectivement facturé.

157. Cependant, le contrôle administratif des factures constitue un travail nécessaire et normal d'un service administratif d'une entreprise, dont le coût est supporté par celle-ci et pris en compte dans ses charges globales et dans la fixation du prix des prestations ou des produits qu'elle facture elle-même afin de garantir la rentabilité de son activité de sorte le lien entre les erreurs reprochées à la société (A) et le préjudice effectivement subi par la société (B) lié au temps consacré par ses services à traiter les factures de la société (A) n'est pas suffisamment précis et exclusif pour fonder une telle demande en réparation à l'encontre de cette dernière, qui n'a pas à supporter les frais généraux de fonctionnement de la société (B), même partiellement.

158. Cette demande sera en conséquence rejetée.

Sur la demande au titre de l'augmentation unilatérale de prix :

159. La société (B) sollicite le remboursement d'une somme de 14 526,90 euros au titre d'une augmentation du prix de deux cartes en décembre 2010.

160. Cependant, d'une part, la société (B) ne justifie pas de l'accord initial sur le prix de ces deux cartes. D'autre part, elle ne conteste pas avoir accepté cette augmentation de prix. Il ne peut dès lors être sollicité 8 ans après une demande de remboursement sur un prix accepté et payé.

161. Cette demande sera en conséquence rejetée.

Sur les coûts supplémentaires de management :

162. La société (B) sollicite la condamnation de la société (A) au paiement d'une somme de 128 842,13 euros au titre des coûts salariaux générés par les problèmes de gestion dus à cette dernière entre septembre 2009 et juin 2011 sur la base de 3 salariés dont le temps de travail consacré à la société (A) a été évalué à 25 %, 50 % et 100 %.

163. Cependant, nonobstant les attestations de ces trois salariés qui confirment avoir consacré un temps important de leur travail à la relation commerciale avec la société (A), ces salariés ont également travaillé pour le compte de la société (B) et d'autres clients de sorte qu'ayant participé aux bénéfices et à des tâches non nécessairement liées à la société (A), le lien entre les fautes reprochées à cette dernière et le préjudice subi par la société (B) lié au coût des salaires versés à ces trois employés, n'est pas direct et ne peut dès lors fonder une demande en réparation.

Sur l'atteinte à l'image de la société (B) :

164. La demande portant sur la réparation d'une atteinte à l'image de la société (B) n'est étayée par aucun justificatif. Elle sera en conséquence rejetée.

165. Il ressort de l'ensemble de ces éléments que la demande reconventionnelle de la société (B) est fondée à hauteur de la somme globale de 69 276,15 euros avec intérêts au taux légal à compter du présent jugement que la société (A) est condamnée à lui payer, le surplus de la demande étant rejeté.

F) Sur les frais et dépens :

166. Il y a lieu, au regard de la teneur de la décision, chacune des parties succombant partiellement, de partager les dépens, chacune des parties étant tenue par moitié.

167. En outre, chacune des parties succombant, elles conserveront à leur charge les frais irrépétibles qu'elles ont supportés pour faire valoir leurs droits et seront dès lors déboutées de ce chef.

168. Le jugement sera en conséquence infirmé sur ces points.

IV- PAR CES MOTIFS :

1) Confirme le jugement du tribunal de commerce de Nancy du 19 janvier 2018 en ce qu'il a dit que la loi française était applicable et constaté la rupture brutale des relations commerciales ;

2) Infirme le jugement du tribunal de commerce de Nancy du 19 janvier 2018 pour le surplus,

Statuant à nouveau et y ajoutant :

3) Rejette les demandes de la société (B) tendant à voir écartées certaines des pièces de la société (A) ;

4) Déclare recevables les demandes formées par la société (A) en cause d'appel;

5) Déclare non prescrite l'action en exécution et en responsabilité contractuelle engagée par la société (A) ;

6) Déboute la société (A) de ses demandes au titre de l'exécution du contrat de logistique du 7 juin 2001 et en responsabilité contractuelle ;

7) Condamne la société (B) à payer à la société (A) la somme de 102 588,86 euros à titre de dommages et intérêts en réparation de la rupture brutale des relations commerciales établies ;

8) Condamne la société (A) à payer à la société (B) la somme de 69 276,15 euros en réparation des manquements contractuels avec intérêts au taux légal à compter de la présente décision ;

9) Déboute la société (A) et la société (B) de leurs demandes fondées sur l'article 700 du code de procédure civile ;

10) Condamne la société (A) et la société (B) aux dépens qui seront partagés par moitié entre les parties.

La greffière

Le président

Mme (...)

Mr (...)