

Texte pseudonymisé

Avertissement: Ce document pseudonymisé a une valeur purement informative. Le document original seul fait foi.

Jugement civil no 1026/ 2017 (première chambre)

Audience publique du mercredi six décembre deux mille dix-sept.

Numéro 172154 du rôle

Composition :

Thierry HOSCHEIT, premier vice-président,
Vanessa WERCOLLIER, juge,
Séverine LETTNER, juge,
Luc WEBER, greffier.

E n t r e

la société à responsabilité limitée SOCIETE1.) S.à r.l., établie et ayant son siège social à L-ADRESSE1.), représentée par son gérant actuellement en fonctions, inscrite au registre de commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro NUMERO1.),

partie demanderesse aux termes d'un exploit de l'huissier de justice Geoffrey GALLE de Luxembourg du 3 septembre 2015,

comparaissant par Maître Marc KLEYR, avocat, demeurant à Luxembourg,

e t

la société anonyme SOCIETE2.) SA, établie et ayant son siège établie à L-ADRESSE2.), représentée par son conseil d'administration actuellement en fonctions, inscrite au registre de commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro NUMERO2.),

partie défenderesse aux fins du prédit exploit GALLE,

comparaissant par Maître Nicolas THIELTGEN, avocat, demeurant à Luxembourg.

Le Tribunal :

En vertu d'une autorisation présidentielle du 19 août 2015 et par exploit d'huissier du 27 août 2015, la société à responsabilité limitée SOCIETE1.) (ci-après s.à r.l. SOCIETE1.) fait pratiquer saisie-arrêt entre les mains de la S.A. SOCIETE3.), de la S.A. SOCIETE4.) et de l'établissement public SOCIETE5.) à charge de la société anonyme SOCIETE2.) (ci-après S.A. SOCIETE2.)) pour avoir sûreté et paiement de la somme de 120.122,72 euros.

Par exploit d'huissier du 3 septembre 2015, la s.à r.l. SOCIETE1.) fait dénoncer la saisie-arrêt à la S.A. SOCIETE2.) et lui donne assignation à comparaître devant le tribunal d'arrondissement pour

- s'y entendre condamner à lui payer
 - o la somme de 120.122,72 euros avec les intérêts légaux à partir du 20 juillet 2015, sinon à partir du jour de la demande en justice, jusqu'à solde
 - o une indemnité de procédure de 10.000.- euros sur base de l'article 240 du Nouveau Code de Procédure Civile
- y voir déclarer bonne et valable la saisie-arrêt pratiquée entre les mains de la S.A. SOCIETE3.), de la S.A. SOCIETE4.) et de l'établissement public SOCIETE5.).

La s.à r.l. SOCIETE1.) demande encore à voir ordonner l'exécution provisoire du jugement à intervenir et à voir condamner la S.A. SOCIETE2.) aux frais et dépens de l'instance.

Par exploit d'huissier du 7 septembre 2015, la s.à r.l. SOCIETE1.) fait contre-dénoncer la saisie-arrêt aux parties tierces-saisies.

A l'audience du 27 septembre 2017, l'instruction a été clôturée et à l'audience du 22 novembre 2017 le juge de la mise en état a été entendu en son rapport oral.

Maître Fanny GABAUDAN, avocat, en remplacement de Maître Marc KLEYR, avocat constitué, a conclu pour la société à responsabilité limitée SOCIETE1.) S.à r.l..

Maître Brice HELLINCKX, avocat, en remplacement de Maître Nicolas THIELTGEN, avocat constitué, a conclu pour la société anonyme SOCIETE2.) SA.

La demande originaire en condamnation porte sur le solde de 22 factures et sur le montant intégral de 3 factures émises par la s.à r.l. SOCIETE1.) sur la S.A. SOCIETE2.) du chef de commissions d'agence immobilière.

En cours de procédure, la s.à r.l. SOCIETE1.) modifie sa demande par conclusions du 26 septembre 2016 en ce qu'elle

- se désiste de la demande en validation de la saisie-arrêt après que l'autorisation présidentielle d'autorisation ait été rétractée par arrêt de la Cour d'appel du 22 juin 2016
- diminue la demande en condamnation à concurrence de 33.631,74 euros après que la S.A. SOCIETE2.) ait payé une partie du montant des trois factures dont elle réclamait le montant intégral
- augmente la demande en paiement à concurrence de 6.825,42 euros du chef du solde de 2 factures additionnelles
- augmente la demande basée sur l'article 240 du Nouveau Code de Procédure Civile à la somme de 15.000.- euros.

La demande en condamnation porte ainsi au final sur la somme de $(120.122,72 - 33.631,74 + 6.825,42 =) 93.316,40$ euros [le dispositif des conclusions du 26 septembre 2016 énonce erronément la somme de 93.616,40 euros]. La s.à r.l. SOCIETE1.) demande à se voir allouer sur sa créance les intérêts légaux sur base de l'article 3 de la loi modifiée du 18 avril 2004 relative aux délais de paiement et aux intérêts de retard

- sur le montant de 86.490,98 euros à partir d'une mise en demeure du 20 juillet 2015, sinon à partir du jour de la demande en justice du 3 septembre 2015, jusqu'à solde
- sur le montant de 6.825,42 euros à partir de la date des deux factures au 27 août 2015, sinon à partir d'une mise en demeure du 21 octobre 2015, sinon à partir du jour de la demande en justice par conclusions du 26 septembre 2016, jusqu'à solde.

Ces montants n'ont pas fait l'objet en tant que tels d'une contestation de la part de la S.A. SOCIETE2.) en ce qui concerne leur exactitude mathématique par rapport aux factures émises.

Le tribunal précise encore dès l'ingrès que dans le cadre de l'examen du présent litige, il fera abstraction tant des développements opérés par les décisions rendues dans le cadre de l'instance en rétractation de l'ordonnance d'autorisation de saisir-arrêter que des instances parallèles au fond opposant la s.à r.l. SOCIETE1.) à la société SOCIETE6.), dès lors qu'aucune de ces décisions ne produit autorité de chose jugée dans le cadre de la présente instance, à défaut de la triple identité de parties (en ce qui concerne les instances au fond), respectivement d'objet et de cause (en ce qui concerne la demande en rétractation).

A. Recevabilité

La S.A. SOCIETE2.) soulève l'irrecevabilité de la demande en condamnation au paiement de la somme de 6.825,42 euros au motif qu'il s'agirait d'une demande nouvelle présentée en cours d'instance.

C'est à bon droit que la s.à r.l. SOCIETE1.) oppose à ce moyen qu'elle n'a formulée qu'une simple augmentation de sa demande originaire, recevable en tout état de cause. Ainsi qu'il sera dit plus en détail ci-après, la demande en condamnation au titre des deux factures additionnelles trouve en effet sa cause dans les mêmes circonstances de fait et de droit que la demande en condamnation au paiement du solde des 25 factures originaires. Il n'y a partant nouveauté ni par les parties, ni par la cause, ni par l'objet. L'augmentation de la demande est recevable.

B. Fond

Il est constant en cause que les 27 factures dont le solde est actuellement réclamé par la s.à r.l. SOCIETE1.) ont été émises du chef de prestations d'agence immobilière par la s.à r.l. SOCIETE1.) au profit de la S.A. SOCIETE2.) au titre desquelles la s.à r.l. SOCIETE1.) a facturé des honoraires à concurrence de 3% du prix de vente des immeubles pour la vente desquels elle est intervenue. La s.à r.l. SOCIETE1.) soutient que les parties avaient conclu un accord contractuel qui prévoyait d'une façon générale pour toutes les opérations le paiement d'une commission d'agence à hauteur de 3% à charge de la S.A. SOCIETE2.), à l'exception de certaines opérations particulières pour lesquelles il y a eu une réduction ponctuelle du taux de la commission qu'elle a acceptée au cas par cas.

La S.A. SOCIETE2.) a payé pour toutes les factures actuellement en cause un montant correspondant à 2% du prix de vente des immeubles pour la vente desquels la s.à r.l. SOCIETE1.) est intervenue. La S.A. SOCIETE2.) conteste qu'il y ait eu entre parties un accord général prévoyant le paiement d'une commission d'agence de 3% pour toutes les opérations. La commission d'agence aurait été fixée individuellement pour chaque opération.

Les points litigieux et discutés entre parties peuvent être résumés comme suit :

- est-ce que le contrat d'agence immobilière requiert un écrit ?
- quelle était la nature et le contenu de la relation juridique entre la s.à r.l. SOCIETE1.) et la S.A. SOCIETE2.) et notamment est-ce que les parties avaient convenu d'une façon générale d'honoraires au profit de la s.à r.l. SOCIETE1.) à hauteur d'un taux de 3% ?
- si les parties avaient convenu d'une façon générale d'honoraires au profit de la s.à r.l. SOCIETE1.) à hauteur d'un taux de 3%, est-ce qu'il y a eu modification de cet accord à partir du 1^{er} janvier 2015 ?
- s'il y a eu modification de cet accord à partir du 1^{er} janvier 2015, est-ce que cette modification s'applique seulement aux ventes qui ont été confiées à la s.à r.l. SOCIETE1.) après le 1^{er} janvier 2015, ou à toutes les ventes qui ont été actées après le 1^{er} janvier 2015, peu importe la date à laquelle la vente a été confiée à la s.à r.l. SOCIETE1.) ?
- s'il n'y a pas eu de modification de cet accord à partir du 1^{er} janvier 2015, est-ce que le tribunal peut judiciairement réduire les honoraires de la s.à r.l. SOCIETE1.) ?

1. Nécessité d'un écrit

La S.A. SOCIETE2.) fait état des dispositions d'un règlement grand-ducal du 20 janvier 1972 fixant le barème des commissions maxima pouvant être facturées par les agents immobiliers qui prévoit en son article 8 que « *pour assurer le respect des dispositions ci-dessus, les commissions pour services rendus pouvant être exigées par les agents immobiliers lors de la vente ou de la location d'immeubles doivent faire l'objet d'un contrat de mandat rédigé par écrit en double exemplaire, signé par l'agent immobilier et son client* » pour faire valoir qu'en l'absence d'écrit documentant la mission d'agent immobilier de la s.à r.l. SOCIETE1.), celle-ci ne pourrait pas prétendre au paiement d'une commission d'agence. Si la S.A. SOCIETE2.) admet que les articles 1 à 7 de ce règlement ont pu être privés de leur base légale lors de l'adoption de la loi du 17 mai 2004 relative à la concurrence qui a introduit en droit

luxembourgeois le principe de la libre fixation des prix, elle estime qu'il n'en serait pas de même de l'article 8 qui garderait toute sa valeur. Ainsi, en l'absence de contrat fixant le droit à commission de la s.à r.l. SOCIETE1.) ainsi que la hauteur de ce droit, celle-ci ne pourrait pas réclamer paiement d'une quelconque commission.

La s.à r.l. SOCIETE1.) y oppose que le règlement grand-ducal du 20 janvier 1972 précité a été implicitement abrogé dans sa totalité par la loi du 17 mai 2004 précitée.

Les deux parties invoquent des jurisprudences qu'il convient de retracer brièvement.

La S.A. SOCIETE2.) fait d'abord état d'un arrêt de la Cour d'appel du 24 mars 2004 (Pas. 33, page 16). Cet arrêt est manifestement sans incidence, alors qu'il avait à statuer sur une relation contractuelle née avant l'entrée en vigueur de la loi du 17 mai 2004. Le fait que dans cette espèce, la Cour d'appel ait fait application du règlement grand-ducal de 1972 n'a donc rien de particulièrement étonnant (encore que cette approche ait été démentie par d'autres arrêts ; cf infra).

La S.A. SOCIETE2.) invoque ensuite un arrêt de la Cour d'appel du 4 juin 2009 (N°32849 du rôle). Cet arrêt applique lui aussi le règlement grand-ducal de 1972, mais là encore dans le cadre d'une relation contractuelle qui s'était nouée avant l'entrée en vigueur de la loi de 2004. Mais cet arrêt vient encore contredire la position de la S.A. SOCIETE2.) en ce qu'il écarte l'applicabilité de l'article 8 du règlement grand-ducal de 1972 imposant la confection d'un écrit, en raison du fait que le pouvoir réglementaire avait dépassé les limites de la loi habilitante. Dès avant l'entrée en vigueur de la loi de 2004, cette jurisprudence écartait partant comme étant contraire à la loi la disposition réglementaire prévoyant l'exigence d'un écrit pour ouvrir le droit à rémunération de l'agent immobilier.

Un arrêt rendu par la Cour d'appel en date du 30 janvier 2008 (N° 31883 du rôle, BIJ 5/2008, page 85) va dans le sens de la S.A. SOCIETE2.) en faisant application du règlement grand-ducal de 1972. Mais la lecture de cet arrêt révèle là encore que la relation contractuelle avait été nouée avant l'entrée en vigueur de la loi de 2004. Cet arrêt ne fait d'ailleurs aucune mention de cette loi, ni a fortiori de son incidence respectivement de son absence d'incidence.

La s.à r.l. SOCIETE1.) pour sa part invoque deux décisions (Tribunal d'arrondissement Luxembourg 18 octobre 2006, N° 91748 du rôle, BIJ 10/2006, page 258 ; Cour d'appel 30 octobre 2013, N° 37319 du rôle) qui retiennent que la loi du 17 mai 2004 a abrogé le règlement grand-ducal de 1972 en son intégralité et qu'il n'y a plus lieu de l'appliquer. Cette solution

trouve encore l'approbation de la doctrine (cf. note M.T. sous Tribunal d'arrondissement Luxembourg 18 octobre 2006, N° 91748 du rôle, BIJ 10/2006, page 258 ; note M.T. sous Cour d'appel 30 janvier 2008, BIJ 5/2008, page 85 ; L. Thielen, Les professions de l'immobilier en droit luxembourgeois, Larcier2010, N° 43).

Le tribunal ajoute que dès avant l'entrée en vigueur de la loi du 17 mai 2004, la jurisprudence n'érigait pas la confection de l'écrit prévue par le règlement grand-ducal de 1972 en règle de validité du contrat d'agent immobilier, mais en simple règle de preuve (Cour d'appel 21 avril 1999, Pas. 31, page 137).

C'est dès lors à bon droit que la s.à r.l. SOCIETE1.) oppose au moyen de la S.A. SOCIETE2.) que la jurisprudence actuelle, que le tribunal entend suivre eu égard à sa parfaite pertinence, considère que l'intégralité du règlement grand-ducal de 1972 a été privé de base légale par la loi de 2004 relative à la concurrence. La position de la S.A. SOCIETE2.) est encore contradictoire en ce qu'elle accepte de payer un taux de commission de 2% en l'absence d'écrit, admettant ainsi implicitement mais nécessairement tant l'existence d'un contrat d'agent immobilier que sa validité, mais conteste le droit à commission au-delà de ce taux en l'absence d'écrit.

2. Nature et contenu de la relation juridique entre la s.à r.l. SOCIETE1.) et la S.A. SOCIETE2.)

1/ Les parties consacrent de longs développements à la question de savoir si leur relation contractuelle doit être qualifiée de contrat de mandat (tel que le prétend la S.A. SOCIETE2.)) ou de contrat d'entremise ou de louage d'ouvrage (tel que le prétend la s.à r.l. SOCIETE1.)). En ce qui concerne l'incidence que cette question peut avoir sur les problèmes à trancher, la S.A. SOCIETE2.) plaide en droit d'une part que le contrat de mandat devrait être conclu par écrit (cf. supra) et d'autre part que la rémunération prévue dans le cadre du contrat de mandat peut faire l'objet d'une révision judiciaire (tout en prétendant que la même solution s'impose en cas de contrat de louage d'ouvrage). D'un point de vue factuel, la S.A. SOCIETE2.) estime encore que si le contrat devait avoir été un simple contrat d'entremise, les devoirs à accomplir par la s.à r.l. SOCIETE1.) s'en trouveraient diminués d'autant de nature à justifier sa propre demande en réduction judiciaire des honoraires de la s.à r.l. SOCIETE1.).

Les parties sont d'accord pour dire que le point de différenciation essentiel entre contrat de mandant et contrat de louage d'ouvrage réside dans le pouvoir de représentation dont dispose le mandataire et dont ne dispose pas le loueur d'ouvrage. Le tribunal partage cette appréciation. Il importe partant de rechercher si la s.à r.l. SOCIETE1.) avait le pouvoir de représenter la S.A. SOCIETE2.) et de l'engager juridiquement.

La réponse à cette question se heurte à l'absence de tout contrat écrit entre les parties qui permette de fixer leurs droits et obligations respectifs. Il convient partant d'examiner les circonstances concrètes de l'espèce pour en déduire les conséquences juridiques qui s'imposent.

La s.à r.l. SOCIETE1.) estime qu'elle n'a pas été investie d'un pouvoir de représentation de la S.A. SOCIETE2.) dans les actes juridiques. Son rôle se serait limité à commercialiser les objets immobiliers en les présentant aux acquéreurs potentiels et de finaliser les dossiers jusqu'à la signature des contrats de réservation. Elle n'aurait été présente à la signature des contrats de réservation qu'à titre de geste commercial additionnel non-rémunéré. Ce n'est que par erreur que les contrats de réservation indiqueraient qu'elle agissait « *au nom et pour compte de Les sociétés : SOCIETE6.) S.C.A., SICAV-FIS, (...), SOCIETE2.), (...)* » alors que ces vendeurs des biens immobiliers étaient personnellement présents à la signature de ces contrats. Elle n'aurait signé ces contrats que parce qu'elle était présente, sans que cette signature n'emporte de conséquences juridiques. Par ailleurs, elle n'aurait jamais été présente lors de la signature des contrats de vente par acte notarié.

La S.A. SOCIETE2.) y oppose que la formule selon laquelle la s.à r.l. SOCIETE1.) agissait dans le cadre des contrats de réservations « *au nom et pour compte de Les sociétés : SOCIETE6.) S.C.A., SICAV-FIS, (...), SOCIETE2.), (...)* » ne constituerait pas une simple erreur rédactionnelle, mais bien une réalité juridique en ce qu'elle démontrerait que la s.à r.l. SOCIETE1.) avait pouvoir juridique d'engager la S.A. SOCIETE2.). La signature d'un responsable de la S.A. SOCIETE2.) figurant sur ces contrats n'aurait pas été apposée au moment de la conclusion du contrat de réservation, mais *ex post* pour valoir ratification de ces contrats. La preuve en serait un exemplaire de contrat de réservation ne portant pas la signature du responsable en question (pièce N° 26 de Me Thieltgen). L'agenda chargé de son représentant qualifié ne permettrait pas à ce dernier d'être présent à la signature des contrats de réservation. L'absence de la S.A. SOCIETE2.) à la signature des contrats de réservation découlerait encore logiquement de certaines communications, qui ne pourraient pas s'expliquer autrement, comme lorsque la S.A. SOCIETE2.) souhaite à la s.à r.l. SOCIETE1.) de « *bonnes ventes* », lorsqu'elle lui demande de « *utiliser les mêmes contrats que les précédents* » ou quand, sur un projet précis,

elle lui dit « *pas de réservations, gardez juste vos contacts jusqu’au moment de la mise en vente* ».

En l’espèce, la S.A. SOCIETE2.) entend déduire des conséquences juridiques de la qualification de mandat. Il lui incombe partant de rapporter la preuve que la relation contractuelle entre parties relève du contrat de mandat.

Le tribunal constate qu’effectivement les contrats de réservation versés au dossier (pièce N° 1 de Me Thieltgen) indiquent dans l’entête que les contrats respectifs sont conclus

« *Entre les soussignés :*

La société SOCIETE1.), (...), Agissant au nom et pour compte de

A) Les Sociétés : SOCIETE6.) S.C.A., SICAV-FIS, (...),

SOCIETE2.), (...)

ci-après dénommé « RESERVANT » d’une part et

B) (suivent les indications relatives à l’acheteur »

L’insertion de l’élément d’énumération « A) » à la suite de l’identification du vendeur et après l’identification de la s.à r.l. SOCIETE1.), au lieu d’être placée avant l’identification de la s.à r.l. SOCIETE1.), montre que cette dernière identification a été insérée dans un modèle préétabli et, bien que la présentation manque de rigueur, donne à penser à un pouvoir de représentation.

Le dossier ne renseigne toutefois que trois contrats de réservation sur un total de 214 apparemment conclus au fil des années et concernés par le présent litige. On ne saurait donc tirer de ces trois contrats une conclusion définitive.

Les quelques extraits de courriels échangés entre parties cités par la S.A. SOCIETE2.) ne permettent pas non plus de conclure à l’abri de tout doute à l’existence d’un pouvoir de représentation juridique conféré par la S.A. SOCIETE2.) à la s.à r.l. SOCIETE1.).

Par ailleurs, ces contrats comportent *in fine* la signature du représentant légal de la S.A. SOCIETE2.) nommément désigné dans l’identification du vendeur et comportent sur toutes les pages le paraphe de celui-ci. La S.A. SOCIETE2.) reste en défaut de démontrer que ces signature et paraphes aient été portés *ex post* par ledit responsable et qu’il n’ait pas été effectivement présent lors de la signature de ces contrats de réservation. Il faut dénier toute incidence au contrat versé par la S.A. SOCIETE2.) ne comportant pas la signature dudit responsable (pièce 26 de Me Thieltgen) dans la mesure où ce contrat concerne une autre partie venderesse, à savoir « *Les sociétés : SOCIETE6.) S.C.A., SICAV-FIS, (...), SOCIETE7.) S.A.,*

(...) ». Il faut donc admettre que la S.A. SOCIETE2.) a été représentée lors de la signature des contrats de réservation. Or, la présence du prétendu mandant enlève tout pouvoir de représentation au mandataire.

Par ailleurs, à supposer que ce représentant n'ait pas été présent et que sa signature ait été portée *ex post* pour valoir approbation et ratification de ces contrats, il en découlerait encore l'absence de pouvoir de représentation dans le chef de la s.à r.l. SOCIETE1.), puisque pareille approbation ou ratification ne serait pas requise si un réel pouvoir de représentation devait avoir existé.

Sur base de ces éléments, il faut dénier à la relation contractuelle entre la s.à r.l. SOCIETE1.) et la S.A. SOCIETE2.) la qualification de mandat, pour retenir la seule qualification de louage d'ouvrage.

2/ Les parties discutent encore de la question de savoir si, tel que le prétend la S.A. SOCIETE2.), chaque opération immobilière donnait lieu à la formation d'un nouveau contrat entre elles dans le cadre duquel la commission d'agence au profit de la s.à r.l. SOCIETE1.) était réglée à chaque fois à nouveau, ou si, tel que le prétend la s.à r.l. SOCIETE1.), les parties avaient conclu un accord général prévoyant une commission d'agence de 3% qui s'appliquait de façon automatique à toutes les opérations immobilières, sauf quand il était dérogé à ce taux vers la baisse lors de certaines opérations particulières.

Les parties sont d'accord pour dire qu'elles sont entrées en relations d'affaires en 2010 sans fixer les conditions de leur relation par écrit et qu'elles ont entretenues jusqu'en 2015 des relations d'affaires soutenues ou du moins régulières. L'objet de leur relation consistait à assurer la commercialisation en vue de la vente en état futur d'achèvement des immeubles et parties d'immeubles construits par la S.A. SOCIETE2.).

Le tribunal admet encore comme étant acquis sur base des conclusions de la s.à r.l. SOCIETE1.), non contestées sur ce point par la S.A. SOCIETE2.), que la s.à r.l. SOCIETE1.) est intervenu entre 2011 et 2015 dans 214 opérations de vente.

Aucune des parties ne verse une quelconque pièce de nature à retracer soit l'existence d'accords individuels lors de chaque opération immobilière (thèse soutenue par la S.A. SOCIETE2.)), soit l'existence d'un accord général lors de l'entrée en relations d'affaires en 2010 et l'existence de dérogations individuellement négociées pour des opérations particulières (thèse soutenue par la s.à r.l. SOCIETE1.)). Il n'en reste pas moins que l'une ou l'autre hypothèse doit être réalisée

dans la réalité. Or, si le tribunal peut estimer vraisemblable qu'un accord unique initial ne fasse pas l'objet d'une documentation écrite, il paraît difficile à admettre qu'un total de 214 opérations aient été traitées au fil des années sans laisser au moins l'une ou l'autre trace écrite sur la fixation individuelle du taux de commission qui pourrait être versée dans le cadre de la présente procédure.

Le tribunal tient partant pour établi que les parties avaient conclu un accord-cadre en 2010 et que toutes les opérations individuelles postérieures ne formaient que l'exécution successive de cet accord-cadre général. Les parties ne se trouvaient pas dans une simple relation commerciale suivie où chaque nouvelle opération aurait nécessité d'avoir recours à une nouvelle négociation pour en fixer les conditions contractuelles.

3/ Cet accord-cadre fixait ainsi dès l'ingrès, pour toutes les opérations à venir, les conditions contractuelles applicables entre la s.à r.l. SOCIETE1.) et la S.A. SOCIETE2.), sans que chaque opération individuelle ne doive faire l'objet d'une renégociation. Il serait certes envisageable que les parties à l'accord-cadre en fixent le régime juridique pour un certain nombre de points et réservent la définition d'autres points à des négociations individuelles propres à chaque occurrence d'exécution du contrat-cadre. La S.A. SOCIETE2.) plaide que tel aurait été le cas.

Le tribunal ne saurait toutefois suivre la S.A. SOCIETE2.) dans son raisonnement.

En effet, la S.A. SOCIETE2.) ne conteste pas le décompte présenté par la s.à r.l. SOCIETE1.) dans ses conclusions d'après lequel, sur la période de 2011 à 2015, sur les 214 ventes conclues par l'intermédiaire de la s.à r.l. SOCIETE1.) un total de 181 ont donné lieu à l'émission d'une facture avec un taux de commission de 3%, les taux des 33 autres factures se situant entre 2,75% et 1,8%. Le tribunal admet comme hautement improbable que des négociations individuelles sur 214 ventes sur une période de 4 années puissent être menées sans laisser une trace écrite susceptible d'être exploitée dans le cadre de la présente instance. Il est au contraire plus probable que le taux de commission pour la s.à r.l. SOCIETE1.) ait été fixé d'une façon générale à 3% dans l'accord-cadre, en laissant ouverte la possibilité de dérogations individuelles ponctuelles, ce qui semble avoir été le cas pour 33 opérations.

Le fait que les parties aient convenu par principe d'un taux de commission de 3% et que l'application d'un autre taux ne constitue qu'une exception résulte par ailleurs des propres pièces de la S.A. SOCIETE2.). Elle verse en pièce N° 29 un historique des factures émises à un taux de commission inférieur à 3%. Or, ce relevé fait référence pour pratiquement toutes les factures à une « *remise agence convenue* ». Cette expression ne peut être interprétée autrement

que comme contenant l'indication d'une négociation individuelle aboutissant à un résultat dérogeant à un accord général, qui ne peut être autre chose que l'accord-cadre prévoyant un taux de commission de 3%.

Les auteurs des attestations testimoniales versées de part et d'autre (PERSONNE1.) et PERSONNE2.) par la S.A. SOCIETE2.) et PERSONNE3.) par la s.à r.l. SOCIETE1.) disent encore clairement que lors d'une réunion du 21 octobre 2014 qui avait été conviée par PERSONNE4.), le dirigeant de la S.A. SOCIETE2.), spécifiquement pour parler de la question du taux de commission, il a été dit par le responsable en question que ce taux serait réduit de 3% à 2%. Ces attestations démontrent ainsi encore clairement qu'avant cette date, il y a eu un accord général pour faire bénéficier la s.à r.l. SOCIETE1.) d'un taux de 3%, et que l'application de ce taux n'était pas sujet à négociations individuelles projet par projet.

Il faut donc tenir pour établi sur base de ce faisceau d'indices graves et concordants que les parties étaient liées par un contrat-cadre qui prévoyait au profit de la s.à r.l. SOCIETE1.) d'une façon générale le droit de toucher une commission à hauteur de 3%.

3. Modification de l'accord-cadre en ce qui concerne le taux de la commission

La S.A. SOCIETE2.) soutient qu'à la suite de la réunion du 21 octobre 2014 qui avait réuni le responsable de la S.A. SOCIETE2.) avec le responsable de la s.à r.l. SOCIETE1.) et d'une deuxième agence immobilière chargée de la vente des immeubles de la S.A. SOCIETE2.), il aurait été convenu que le taux de commission serait ramené à 2%. La partie défenderesse prend appui à cet effet sur les dépositions *in fine* des témoins PERSONNE1.) et PERSONNE2.) qui attestent qu'il a été dit aux responsables des agences immobilières par PERSONNE4.) qu'à partir du 1^{er} janvier 2015, le taux de commission serait réduit de 3 à 2% et « *qu'en cas de désaccord de ces derniers, les agents seraient libres de stopper les ventes au bénéfice des sociétés SOCIETE7.), SOCIETE2.) et SOCIETE6.)* » / « *qu'en cas de désaccord les agents devaient en tirer les conséquences et arrêter les ventes au bénéfice des sociétés* ». La S.A. SOCIETE2.) interprète ces faits comme signifiant qu'à partir du 1^{er} janvier 2015, les prestations de la s.à r.l. SOCIETE1.) devraient être facteurs à un taux de 2%, « *sous peine d'une rupture de la relation commerciale* » (conclusions du 8 février 2016, page 6). Elle soutient plus loin que la réunion du 21 octobre 2014 aurait débouché sur une rupture des relations entre parties, sous la condition suspensive que la s.à r.l. SOCIETE1.) accepte le nouveau taux de commission.

La S.A. SOCIETE2.) soutient dans la suite de son raisonnement que la s.à r.l. SOCIETE1.), en ayant continué à intermédiaire pour la vente des immeubles de la S.A. SOCIETE2.), aurait tacitement accepté la réduction du taux de commission.

La s.à r.l. SOCIETE1.) conteste qu'elle ait accepté la modification des conditions du contrat-cadre telle qu'elle avait été proposée par PERSONNE4.) le 21 octobre 2014, de même qu'elle conteste qu'il lui ait été signifié qu'elle devrait arrêter ses prestations si elle n'acceptait pas le taux de 2%. Les courriers de contestation émis par la S.A. SOCIETE2.) suite à l'envoi des factures ne comporteraient d'ailleurs aucune référence à une telle sommation. Elle conteste encore que la poursuite de son activité d'agent immobilier pour compte de la S.A. SOCIETE2.) vaudrait acceptation des nouvelles conditions de rémunération proposées par la S.A. SOCIETE2.). Elle aurait au contraire marqué son refus des nouvelles conditions en continuant à facturer ses prestations au taux de 3%. Face à son refus d'accepter la modification proposée, il aurait appartenu à la S.A. SOCIETE2.) de résilier le contrat si elle ne voulait plus payer les commissions au taux de 3%.

Dans la mesure où il a été retenu ci-dessus que les parties étaient liées par un contrat-cadre stipulant une rémunération à hauteur de 3% au profit de la s.à r.l. SOCIETE1.), il appartient à la S.A. SOCIETE2.) d'apporter positivement la preuve que cet accord contractuel a subi une modification. Pareille preuve n'est pas rapportée en l'espèce. Il faut d'abord noter que la S.A. SOCIETE2.) n'allègue même pas que la s.à r.l. SOCIETE1.) ait marqué son accord lors de la réunion du 21 octobre 2014 avec la modification des conditions contractuelles. Elle se limite à déduire pareil accord de façon indirecte des éléments de la cause. Ceux-ci ne permettent toutefois pas d'asseoir la position de la S.A. SOCIETE2.). Si on peut retenir sur base des éléments du dossier qu'il était de son intention affichée de renégocier les conditions du contrat-cadre en vue d'une réduction de la rémunération de la s.à r.l. SOCIETE1.), il faut toutefois lui dénier sur base de la liberté contractuelle le droit d'imposer pareille modification. Elle ne saurait partant se borner à exiger de son cocontractant l'acceptation des nouvelles conditions proposées, et de laisser à ce dernier le choix en cas de refus de cesser la relation contractuelle. Il lui appartenait en effet de clairement résilier le contrat, ce qui lui était parfaitement permis en présence d'un contrat à durée indéterminée en réservant un délai de préavis approprié. Le fait, tel que le rapportent les auteurs des attestations, d'exiger une acceptation de la réduction de la rémunération et en cas de désaccord de laisser la s.à r.l. SOCIETE1.) libre « *de stopper les ventes au bénéfice des sociétés SOCIETE7.), SOCIETE2.) et SOCIETE6.)* », respectivement d'en « *tirer les conséquences et arrêter les ventes au bénéfice des sociétés* » ne saurait être

admis comme pratique commerciale et juridique de nature à emporter des effets sur la rémunération convenue. Le cocontractant qui veut modifier les conditions du contrat et qui n'obtient pas gain de cause dans les négociations contractuelles doit ou bien se résoudre à continuer le contrat aux anciennes conditions ou bien prendre lui-même l'initiative de la rupture des relations contractuelles. En aucun cas ne saurait-on déduire de la poursuite des relations commerciales par le cocontractant l'accord de ce dernier avec les modifications du contrat.

Le contenu de la réunion du 21 octobre 2014, tel que rapporté par les trois témoins ne permet pas non plus de retenir l'expression dans le chef de la S.A. SOCIETE2.) d'une résiliation du contrat avec effet au 1^{er} janvier 2015, sous la condition suspensive de l'acceptation par la s.à r.l. SOCIETE1.) de ne percevoir qu'un taux de commission de 2%.

Il résulte de ce qui précède que la relation contractuelle entre la s.à r.l. SOCIETE1.) et la S.A. SOCIETE2.) continuait à être régie après le 1^{er} janvier 2015 par un taux de commission de 3%.

4. Application *ratione temporis* d'une modification des conditions contractuelles : fait déclencheur du droit à commission

Eu égard à la réponse apportée à la question précédente, il n'y a pas lieu de s'interroger sur la question de savoir si une éventuelle modification du taux de commission s'appliquait en fonction de la date de début de la mission de la s.à r.l. SOCIETE1.) sur un objet spécifique ou de la date de finalisation de son intervention par la signature de l'acte de vente notarié.

5. Réduction judiciaire de la rémunération de la s.à r.l. SOCIETE1.)

La S.A. SOCIETE2.) plaide sur le principe que tant dans le cadre du contrat de mandat que dans le cadre du contrat d'entreprise, le juge est autorisé à réduire les honoraires convenus s'ils devaient s'avérer excessif eu égard à la prestation fournie ou en cas de désaccord entre les parties.

En l'espèce, l'essentiel des supports physique (brochures, panneaux et affiches publicitaires, descriptions, photographies, cahier des charges, contrats de réservation, règlement de copropriété, plans, cadastre, actes...) auraient été fournis par elle, de même qu'elle aurait mis à disposition une salle d'exposition contenant des maquettes des objets mobiliers en vente où la s.à r.l. SOCIETE1.) pouvait emmener les personnes intéressées pour leur illustrer les projets.

Elle aurait encore développé des sites Internet dédiés soit à la marque sous laquelle ses constructions étaient commercialisées, soit à des projets individuels, et financé un stand de promotion lors de la manifestation annuelle « *Semaine du logement* ». Le travail de commercialisation aurait ainsi été fourni essentiellement par la S.A. SOCIETE2.). Elle aurait encore assuré le suivi des contrats sur des questions comme l'application de la TVA ou l'assistance technique avant la signature du contrat de réservation. Le rôle de la s.à r.l. SOCIETE1.) se serait limité à offrir une plateforme de vente, d'être l'interlocuteur des clients et de signer au nom et pour compte de la S.A. SOCIETE2.) les contrats de vente.

La s.à r.l. SOCIETE1.) aurait de l'autre côté fournit des services limités, répétitifs et quasiment invariables, pour des objets immobiliers standardisés. Son travail se serait limité à publier les objets en vente sur son site Internet, à présenter les objets aux acquéreurs potentiels et à représenter la S.A. SOCIETE2.) lors de la signature de certains contrats. La s.à r.l. SOCIETE1.) aurait augmenté continuellement son chiffre d'affaires lié aux ventes d'objets construits par la S.A. SOCIETE2.), d'une part en raison de l'augmentation croissante des prix à la vente et de l'autre côté en raison du nombre croissant d'objets mis en vente.

La S.A. SOCIETE2.) explique que son argumentation serait d'autant plus fondée si le tribunal devait admettre la position de la s.à r.l. SOCIETE1.) selon laquelle leur relation contractuelle ne devait pas recevoir la qualification de mandat. Dans ce cas, n'ayant pas eu de pouvoir de représentation juridique, les missions de la s.à r.l. SOCIETE1.) auraient été encore plus limitées.

Ainsi, le taux, qui aurait oscillé entre 2,5% et 3% en fonction des ventes, serait apparu au fil du temps comme étant démesuré. C'est pour cette raison qu'elle aurait essayé de ramener ce taux à 2% dans le cadre des discussions avec la s.à r.l. SOCIETE1.). Il appartiendrait actuellement au tribunal de procéder en ce sens.

La s.à r.l. SOCIETE1.) fait valoir sur le principe qu'en présence d'un accord contractuel, celui-ci devait recevoir application. Elle relève encore que pendant les années 2011 à 2014, la S.A. SOCIETE2.) a régulièrement payé la commission au taux de 3%, alors que la situation n'aurait pas changé. Elle ne pourrait actuellement faire valoir que ce taux ne correspondrait pas à un travail réel. Si le tribunal devait admettre le principe d'une possible réduction judiciaire de la rémunération, la charge de la preuve du caractère disproportionné de la rémunération reposerait sur la S.A. SOCIETE2.). Cette preuve ne serait pas rapportée.

Sur les faits, la s.à r.l. SOCIETE1.) affirme que ses prestations justifiaient le taux de 3%. Elle expose d'une part qu'il n'aurait pas été demandé à la S.A. SOCIETE2.) de prendre à sa charge la préparation des supports physiques. Elle ne saurait ainsi avancer à l'heure actuelle cet argument pour amoindrir la rémunération devant revenir à la s.à r.l. SOCIETE1.). Pour chaque marché individuel, elle aurait finalisé les aspects légaux (projet de contrat) et financiers (TVA) avant de le soumettre pour approbation à la S.A. SOCIETE2.). La s.à r.l. SOCIETE1.) affirme encore avoir fait d'importants efforts financiers pour la commercialisation des objets immobiliers mis en vente par la S.A. SOCIETE2.). Sur la seule année 2014, elle aurait dépensé à ce titre la somme de 307.684,63 euros. La s.à r.l. SOCIETE1.) soutient encore que l'augmentation de son volume d'activité au profit de la S.A. SOCIETE2.) l'aurait contrainte de déménager dans des locaux plus grands et d'envisager l'engagement d'un vendeur supplémentaire (projet qui n'aurait pu être finalisé en raison de la rupture des relations contractuelles).

La s.à r.l. SOCIETE1.) conteste que l'augmentation de son volume d'activité lié aux objets mis en vente par la S.A. SOCIETE2.) soit liée à l'augmentation des prix de l'immobilier. Cette augmentation serait due à l'augmentation du nombre d'objets mis en vente par la S.A. SOCIETE2.). Cette augmentation d'objets mis en vente serait due à l'efficacité du travail de commercialisation fourni par ses soins, qui serait démontré par l'augmentation continue des ventes conclues par son intermédiaire.

La S.A. SOCIETE2.) dénie toute pertinence aux développements consacrés par la s.à r.l. SOCIETE1.) au changement de siège social, à l'engagement d'un vendeur supplémentaire, à l'accroissement du volume d'affaires traité par la s.à r.l. SOCIETE1.) en l'absence d'élément de preuve ou de lien avec le problème sous discussion. En ce qui concerne le budget de promotion pour 2014, la S.A. SOCIETE2.) relève que la pièce produite par la s.à r.l. SOCIETE1.) n'indiquerait pas le client au profit duquel les dépenses ont été faites et que les dépenses se rapporteraient toutes à de simples prestations d'annonces et d'insertions, démontrant par-là la faible activité réelle de la s.à r.l. SOCIETE1.).

Le moyen tel que soulevé par la S.A. SOCIETE2.) fait appel à la notion de force obligatoire du contrat tirée de l'article 1134 du Code civil et à la question des pouvoirs du juge pour aménager cette force obligatoire. Cette discussion ne concerne pas seulement le contrat de mandat ou le contrat d'entreprise, mais d'une façon générale le droit des contrats.

Dans le cadre de cette discussion, le tribunal entend de prime abord écarter quatre hypothèses qui ne se trouvent pas réalisées en l'espèce. D'une part, il est admis qu'en l'absence de fixation du prix par voie contractuelle, le juge peut intervenir pour fixer le prix à payer par le débiteur (JCL Civil, art. 1787, fasc. 10, N° 47). Or, il a été retenu ci-dessus que les parties au contrat avaient procédé à une fixation du prix à payer par la S.A. SOCIETE2.) à la s.à r.l. SOCIETE1.). D'autre part, il est admis que lorsque le prix est fixé d'un commun accord après l'exécution de la prestation à payer, le juge se trouve en tout état de cause dépourvu de pouvoir pour aménager cet accord contractuel. Or, il a été retenu ci-dessus que l'accord contractuel remonte à 2010, alors que les factures datent de 2015, sans que le taux à facturer n'ait fait l'objet d'un nouvel accord après exécution des prestations par la s.à r.l. SOCIETE1.). De troisième part, il est généralement admis que la rémunération convenue au profit du mandataire dans le cadre du contrat de mandat puisse faire l'objet d'une révision (P. Ancel, Contrats et obligations conventionnelles en droit luxembourgeois, Larcier, 2015, N° 481 ; O. Poelmans, Droit et obligations au Luxembourg, Larcier, 2013, N° 135 ; JCL Civil, art. 1134 et 1135, fasc. unique, N° 77). Or, il a été retenu ci-dessus que la relation contractuelle entre parties ne peut pas recevoir la qualification de contrat de mandat. Enfin, il est certain que l'exception d'inexécution en cas d'inexécution ou d'exécution fautive des obligations du contrat permet à une partie de réduire son engagement financier, soit en provoquant une réduction du prix, soit en sollicitant des dommages-intérêts qui pourront se compenser jusqu'à due concurrence avec le prix de la prestation initiale. Or, il n'est pas soutenu en l'espèce que la s.à r.l. SOCIETE1.) n'aurait pas, ou aurait mal, exécuté ses obligations tenant au contrat de louage d'ouvrage conclu avec la S.A. SOCIETE2.).

Reste à examiner si dans le cadre du droit commun des contrats, la contrepartie financière à prester par une des parties peut faire l'objet d'une révision judiciaire. Cette question est généralement abordée par référence à la notion de la théorie de l'imprévision. Cette théorie est rejetée en jurisprudence belge (P. Van Ommeslaghe, Traité de droit civil belge, Tome II Les obligations, Volume 1, Bruylant 2013, N° 91). Son statut en jurisprudence luxembourgeoise n'est pas certain (D. Spielmann et H. Dupong, La révision du contrat, Pas. 33, page 33 ; Spielmann et H. Dupong, Quelques réflexions sur la théorie de l'imprévision, in Le Bicentenaire du Code civil, Portalis, 2008, page 150 ; P. Ancel, Contrats et obligations conventionnelles en droit luxembourgeois, Larcier, 2015, N° 487 et 491 ; O. Poelmans, Droit et obligations au Luxembourg, Larcier, 2013, N° 139). La théorie est fermement discutée en droit français et fait l'objet « *de vastes débats à l'occasion desquels le dernier mot ne sera sans*

doute jamais dit » (JCL Civil, art. 1134 et 1134, fasc. unique, N° 32) (outre les références y citées : dans le sens de l'absence de tout pouvoir de révision judiciaire, voir JCL Civil, art. 1134 et 1134, fasc. unique, N° 35 ; P. Ancel, Contrats et obligations conventionnelles en droit luxembourgeois, Larcier, 2015, N° 486 ; L. Thiberge, Le contrat face à l'imprévu, *Economica* 2011, N° 342 à 351 ; dans le sens de l'existence d'un pouvoir de révision judiciaire, voir K. de la Asuncion Planes, *La réfaction du contrat*, L.G.D.J. 2006).

Au-delà de ces positions doctrinales et jurisprudentielles divergentes, il faut constater que la théorie de l'imprévision est toujours conçue comme un rempart pour protéger les contractants contre les bouleversements économiques qui rendraient ruineuse l'exécution du contrat dans les conditions convenues originaires et pour rétablir un équilibre contractuel qui aurait disparu au fil du temps par suite de la modification de l'environnement économique. L'application de la théorie, lorsqu'elle est envisagée, s'inscrit partant dans des conditions restrictives afin de concilier sécurité juridique, intérêt des parties et survie du contrat. Or, la présente situation ne s'inscrit pas dans ce cas de figure. L'argumentation de la S.A. SOCIETE2.) consiste à soutenir qu'avec l'évolution des prix de l'immobilier, la rémunération de la s.à r.l. SOCIETE1.) aurait dépassé au fil du temps les limites d'un cadre acceptable de ce qui pourrait constituer une rémunération appropriée de ses prestations, sans qu'elle ne prétende que la poursuite du contrat dans les conditions originaires serait devenue ruineuse pour elle. S'il est vrai que le revenu tiré par la s.à r.l. SOCIETE1.) de son activité d'agent immobilier au profit de la S.A. SOCIETE2.) a augmenté au fil des années en raison de l'augmentation des prix de l'immobilier (ce qu'il serait difficile de contester), cette circonstance n'est pas de nature à créer un déséquilibre entre parties au contrat auquel il conviendrait de remédier. Le tribunal note au passage que la S.A. SOCIETE2.) a parallèlement également tiré profit de cette évolution du marché de l'immobilier. Si la S.A. SOCIETE2.) estimait que le revenu généré par l'activité de la s.à r.l. SOCIETE1.) était devenu de ce fait excessif, il lui appartenait de mener une réelle renégociation des termes du contrat et le cas échéant de résilier le contrat en cas de désaccord, sans qu'elle ne puisse se limiter à exprimer une exigence et par la suite imputer la résiliation du contrat à la s.à r.l. SOCIETE1.) si celle-ci n'était pas disposée à donner suite à cette exigence.

Il faut encore rejeter pour défaut de pertinence l'argument tiré de ce que les revenus, respectivement le chiffre d'affaires, de la s.à r.l. SOCIETE1.) aurait augmenté au fil des années par suite de l'augmentation du nombre d'objets immobiliers mis en vente. Il ne s'agit là que d'un effet mécanique déduit du nombre d'opérations. Là encore, si la S.A. SOCIETE2.) estimait

que cette augmentation ne justifiait plus le maintien du taux forfaitaire de 3% convenu dans le cadre du contrat-cadre, il lui appartenait de renégocier de bonne foi ce dernier.

Il n'est pas non plus soutenu que l'étendue des missions confiées à la s.à r.l. SOCIETE1.) dans le cadre de l'exécution du contrat de louage d'ouvrage aurait fondamentalement évolué entre 2011 et 2015, de nature à faire apparaître les droits et obligations réciproques comme étant fondamentalement déséquilibrés.

Sans prendre position sur la réception en droit luxembourgeois de la théorie de l'imprévision, il faut partant constater qu'en tout état de cause, et même à supposer qu'elle puisse trouver à s'appliquer, que les conditions restrictives à sa mise en œuvre ne se trouvent pas remplies en l'espèce et que partant la demande de révision judiciaire présentée par la S.A. SOCIETE2.) doit être rejetée.

6. Conclusion

La demande de la s.à r.l. SOCIETE1.) est partant fondée à concurrence du montant tel que présenté en son dernier état à $(86.490,98 + 6.825,42 =) 93.316,40$ euros.

La s.à r.l. SOCIETE1.) ne justifie pas de l'existence d'une mise en demeure du 20 juillet 2015. Les intérêts de retard sur le montant de 86.490,98 euros sont partant dus à partir du jour de la demande en justice.

La s.à r.l. SOCIETE1.) ne justifie pas des raisons juridiques du cours des intérêts sur la somme de 6.825,42 euros à partir du jour des factures. Les intérêts sont partant dus à partir du jour de la sommation de payer du 21 octobre 2015.

C. Indemnités de procédure

La demande de la s.à r.l. SOCIETE1.) en allocation d'une indemnité de procédure est fondée en son principe. Il serait en effet inéquitable de laisser à sa seule charge tous les frais d'avocat qu'elle a dû exposer pour assurer le recouvrement d'une créance à laquelle la S.A. SOCIETE2.) entend opposer essentiellement son exigence de vouloir modifier unilatéralement les conditions du contrat-cadre dont l'existence a par ailleurs été déniée sans fondement aucun par la S.A. SOCIETE2.). Il y a lieu d'allouer à la s.à r.l. SOCIETE1.) à ce titre la somme de 10.000 euros.

La S.A. SOCIETE2.) demande à se voir allouer une indemnité de procédure de 15.000 euros. Succombant à l'instance, elle ne peut prospérer dans cette demande.

D. Exécution provisoire

Aux termes de l'article 244 du Nouveau Code de Procédure Civile, l'exécution provisoire, sans caution, sera ordonnée même d'office, s'il y a titre authentique, promesse reconnue, ou condamnation précédente par jugement dont il n'y ait point appel. Dans tous les autres cas, l'exécution provisoire pourra être ordonnée avec ou sans caution.

L'exécution provisoire étant en l'espèce facultative, son opportunité s'apprécie selon les circonstances particulières de la cause, en tenant compte des intérêts respectifs des parties, du degré d'urgence, du péril en la demeure ainsi que des avantages ou inconvénients que peut entraîner une telle mesure pour l'une ou l'autre des parties (Cour d'appel, 8 octobre 1974, Pas. 23, page 5, Cour d'appel, 7 juillet 1994, n° 16.604 et 16.540 du rôle).

En l'espèce, la s.à r.l. SOCIETE1.) ne justifie pas qu'il y ait urgence ou péril en la demeure ou pour quelle autre raison l'exécution provisoire du présent jugement s'imposerait, de sorte qu'il n'y a pas lieu de l'ordonner.

Par ces motifs :

le Tribunal d'arrondissement de et à Luxembourg, première chambre, siégeant en matière civile, statuant contradictoirement, sur le rapport du juge de la mise en état,

donne acte à la s.à r.l. SOCIETE1.) qu'elle renonce à la demande en validation de la saisie-arrêt pratiquée suivant exploit d'huissier du 27 août 2015 entre les mains de la S.A. SOCIETE3.), de la S.A. SOCIETE4.) et de l'établissement public SOCIETE5.) à charge de la société anonyme SOCIETE2.),

donne acte à la s.à r.l. SOCIETE1.) de la réduction de sa demande en paiement par déduction de paiements perçus en cours d'instance,

donne acte à la s.à r.l. SOCIETE1.) de l'augmentation de sa demande en paiement par adjonction de factures supplémentaires,

dit recevable l'augmentation de la demande de la s.à r.l. SOCIETE1.),

condamne la S.A. SOCIETE2.) à payer à la s.à r.l. SOCIETE1.)

- la somme de 86.490,98 euros avec les intérêts légaux sur base de l'article 3 de la loi modifiée du 18 avril 2004 relative aux délais de paiement et aux intérêts de retard à partir du jour de la demande en justice, 3 septembre 2015, jusqu'à solde
- la somme de 6.825,42 euros avec les intérêts légaux sur base de l'article 3 de la loi modifiée du 18 avril 2004 relative aux délais de paiement et aux intérêts de retard à partir de la mise en demeure du 21 octobre 2015 jusqu'à solde.

condamne la S.A. SOCIETE2.) à payer à la s.à r.l. SOCIETE1.) une indemnité de procédure de 10.000 euros,

déboute la S.A. SOCIETE2.) de la demande basée sur l'article 240 du Nouveau Code de Procédure Civile,

dit qu'il n'y a pas lieu à exécution provisoire du présent jugement,

condamne la S.A. SOCIETE2.) aux frais et dépens de l'instance.