

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

Jugement commercial 2024TALCH15/00506

Audience publique du mercredi, vingt-quatre avril deux mille vingt-quatre.

Numéro TAL-2020-07883 du rôle

Composition :

Anne LAMBÉ, Vice-présidente ;
Nadège ANEN, 1^{er} juge ;
Fernand PETTINGER, juge ;
Jessica DA SILVA ANTUNES, greffière.

E n t r e :

la société par action simplifiée de droit français **SOCIETE1.) SAS**, initialement constituée sous forme de société anonyme, établie et ayant son siège social à F-ADRESSE1.) (France), ADRESSE1.), représentée par son président actuellement en fonctions, inscrite au Registre de Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéroNUMERO1.),

demanderesse aux termes de l'acte de l'huissier de justice suppléant Laura GEIGER, en remplacement de l'huissier de justice Carlos CALVO de Luxembourg, en date du 16 septembre 2020,

défenderesse sur reconvention,

comparant, par Maître Marc THEWES, avocat à la Cour constitué, demeurant à Luxembourg,

e t :

la société à responsabilité limitée **SOCIETE2.) SARL**, établie et ayant son siège social à L-ADRESSE2.), représentée par son conseil de gérance actuellement en fonctions, inscrite au Registre de Commerce et des Sociétés de Luxembourg sous le numéro NUMERO2.),

défenderesse aux fins du prédit acte GEIGER en date du 16 septembre 2020,

demanderesse sur reconvention,

comparant, par Maître Mathieu LAURENT, avocat à la Cour constitué, représentant la

société anonyme LUTHER SA, tous deux demeurant à Luxembourg.

Le Tribunal :

Faits

Le 25 mai 2017, la société par action simplifiée de droit français SOCIETE1.) SAS, initialement constituée sous forme de société anonyme (ci-après « SOCIETE1.) ») et la société à responsabilité limitée SOCIETE2.) SARL (ci-après « SOCIETE2.) ») ont conclu un contrat de distribution intitulé « *Tuball Distribution Agreement N°DA* » ayant pour objet la distribution de nanotubes produits par la défenderesse en France, à ADRESSE3.) et en Andorre par la demanderesse (ci-après le « Contrat »).

Le Contrat a été conclu pour une durée déterminée de trois ans du 29 mai 2017 au 29 mai 2020 avec tacite reconduction pour une durée d'une année.

Par courriel du 6 septembre 2019, SOCIETE2.) a informé SOCIETE1.) de sa volonté de résilier d'un commun accord le Contrat et les parties ont entamé des négociations à cet égard.

Par courrier du 13 décembre 2019, SOCIETE2.) a résilié avec effet immédiat le Contrat.

Procédure

Par acte d'huissier de justice du 16 septembre 2020, SOCIETE1.) a fait donner assignation à SOCIETE2.) à comparaître devant le tribunal d'arrondissement de et à Luxembourg, siégeant en matière commerciale, selon la procédure civile.

L'instruction a été clôturée en date du 15 novembre 2023.

Aucune des parties n'ayant sollicité à plaider oralement, l'affaire a été prise en délibéré le 28 février 2024.

Prétentions et moyens des parties

Dans son assignation, **SOCIETE1.)** demande au tribunal de dire qu'SOCIETE2.) a commis une faute contractuelle en résiliant unilatéralement et sans motifs valables le Contrat avant l'arrivée de son terme et qu'SOCIETE2.) a agi de façon fautive ouvrant ainsi droit à indemnisation.

Elle demande en conséquence la condamnation d'SOCIETE2.) au paiement des montants de :

- 119.800.- EUR HTVA à titre d'indemnisation pour les investissements de prospection consentis en « *pure perte* »,
- 93.250.- EUR HTVA à titre d'indemnisation pour les investissements mobiliers consentis en « *pure perte* », et
- 159.600.- EUR HTVA au titre du gain manqué du fait de la résiliation fautive du Contrat par SOCIETE2.),

chaque fois avec les intérêts de retard applicables en matière commerciale, conformément aux articles 1, b) et 3 de la loi modifiée du 18 avril 2004 relative aux délais de paiement et aux intérêts de retard (ci-après la « Loi de 2004 »), à partir du 6 septembre 2019, sinon à partir du 13 décembre 2019, sinon à partir de « *la signification du jugement à intervenir, sinon à partir du jugement à intervenir* », jusqu'à solde.

Elle sollicite encore l'allocation de la somme forfaitaire de 40.- EUR sur base de l'article 5 (1) de la Loi de 2004, l'allocation d'une indemnité de procédure de 5.000.- EUR sur base de l'article 240 du Nouveau Code de procédure civile, ainsi que la condamnation d'SOCIETE2.) aux frais et dépens de l'instance, avec distraction au profit de son mandataire qui affirme en avoir fait l'avance.

Enfin, la demanderesse demande l'exécution provisoire sans caution du jugement à intervenir, sinon subsidiairement de lui donner acte qu'elle offre de fournir caution.

Acte lui en est donné.

Dans ses conclusions subséquentes, SOCIETE1.) demande acte qu'elle a procédé en date du 2 mars 2021 à la modification de sa forme sociale en société par action simplifiée.

Acte lui en est donné.

Quant aux faits, SOCIETE1.) explique avoir, en tant que distributeur, effectué des investissements afin de faire connaître les produits d'SOCIETE2.) et de démontrer aux clients le potentiel industriel nouveau des nanotubes. En contrepartie, elle avait l'exclusivité de la vente des nanotubes produits par SOCIETE2.) avec un effet différé dans le temps, après une période de prospect et de démarrage du nouveau marché des nanotubes, le contrat ayant dès lors été conclu pour une durée de trois ans lui permettant de créer le marché et d'observer les premiers retours financiers.

Par courriel du 6 septembre 2019, SOCIETE2.) a cependant pris la décision de résilier le Contrat, le « *principe d'une résiliation* » étant ainsi acquis avant le terme du Contrat.

Des discussions ont ensuite eu lieu entre les parties, mais SOCIETE1.) estime qu'SOCIETE2.) était de mauvaise foi, alors qu'elle n'avait ni l'intention de négocier quant au principe de la résiliation, ni quant aux conditions de la résiliation. La défenderesse l'a ainsi contrainte, par ultimatum, à avaliser un projet de convention de rupture, tandis que la décision unilatérale de résiliation d'SOCIETE2.) avait déjà été prise.

Elle explique encore que le courrier de résiliation unilatéral d'SOCIETE2.) et la convention de rupture qu'elle a signée se sont croisés le 13 décembre 2019 et qu'SOCIETE2.) a, par courriel du 6 janvier 2020, refusé de revenir sur sa décision de résiliation unilatérale.

Au soutien de ses prétentions, que SOCIETE1.) fonde sur les principes de la responsabilité contractuelle, notamment les articles 1142 et suivants du Code civil, elle plaide que la résiliation unilatérale du 13 décembre 2019 par SOCIETE2.), sur

base de la clause 13.3.2 du Contrat, qui permet une résiliation immédiate pour des faits présentant des caractères de gravité, est fautive et contraire aux dispositions contractuelles.

Elle donne encore à considérer que le courriel du 6 septembre 2019 n'est ni une mise en demeure au sens de la clause 13.3.1 du Contrat (prévoyant un délai de préavis de 30 jours à partir d'une mise en demeure préalable en cas de résiliation pour faute avant terme), ni une résiliation du Contrat par commun accord.

En droit, SOCIETE1.) plaide que la résiliation est abusive, alors qu'elle ne respecte ni les conditions de forme, ni les conditions de fond de la clause 13.3 du Contrat relative à la résiliation pour faute dans cinq cas spécifiques.

Concernant les conditions de forme, elle expose que la clause 13.3.1 du Contrat prévoit une mise en demeure préalable par courrier recommandé avec accusé de réception avec un délai d'au moins trente jours pour remédier au manquement invoqué, mais qu'SOCIETE2.) n'a respecté ni l'obligation de résilier par courrier recommandé avec accusé de réception, ni l'obligation de laisser un délai minimal pour remédier au manquement reproché.

Elle donne à considérer que les stipulations de la clause 13.3 du Contrat ne peuvent être dissociées, étant donné que la clause 13.3.1 prévoit une procédure de résiliation unilatérale pour faute sans pour autant définir la nature de la faute, et que la clause 13.3.2 du Contrat définit les cas d'ouverture de cette procédure en énumérant les manquements contractuels pouvant être retenus. Ainsi, ladite clause 13.3.1 définit les conditions de forme et la clause 13.3.2 les conditions de fond de la résiliation.

Elle conclut que les conditions de forme de la clause 13.3.1 s'appliquent au droit de résiliation prévu par la clause 13.3.2 du Contrat, de sorte qu'un délai de préavis de 30 jours aurait dû être respecté. Elle précise que le terme « *immediately* » employé dans la clause 13.3.2 du Contrat « *visé le seul droit d'initier une procédure de résiliation pour faute et non pa[s] sa prise d'effet* ». Ainsi, lesdites clauses ne prévoient aucun cas de résiliation avant terme et avec effet immédiat.

Contrairement aux développements adverses, elle plaide que le délai de 30 jours doit être respecté indépendamment de toutes circonstances et ne dépend pas de l'appréciation d'SOCIETE2.), outre le fait qu'il n'y a pas eu acceptation par les parties de renoncer au délai contractuellement prévu.

Concernant les conditions de fond, SOCIETE1.) expose que la clause 13.3.2 du Contrat prévoit cinq cas d'ouverture pour résilier unilatéralement le Contrat et qu'SOCIETE2.) s'est basée sur le deuxième cas y énuméré.

Elle soutient cependant que les trois arguments avancés par la défenderesse pour justifier la résiliation unilatérale et immédiate, à savoir (i) un volume des ventes non satisfaisant, (ii) le refus de SOCIETE1.) de signer l'accord amiable de résiliation et (iii) les prétendues menaces de porter atteinte à la réputation d'SOCIETE2.), ainsi qu'une supposée « *attaque* » contre l'un de ses employés, ne permettent pas de faire application de la procédure de résiliation unilatérale et immédiate prévue par la clause 13.3.2 du Contrat.

Elle expose qu'SOCIETE2.) ne rapporte ni la preuve que les ventes réalisées ont été mauvaises, ni que ceci aurait porté une atteinte suffisamment grave à ses intérêts commerciaux, justifiant un arrêt immédiat de la relation contractuelle.

Plus précisément, concernant le volume des ventes, elle donne à considérer que le Contrat ne prévoit aucune obligation de performance économique et qu'aucune obligation de résultat en termes de volume de ventes à atteindre n'y est libellée. SOCIETE2.) n'apporte en outre aucun élément de preuve, le tableau relatif aux chiffres de ventes produit en tant que pièce par la défenderesse étant un document interne, non négocié ou accepté par SOCIETE1.) et dès lors sans valeur probante. Elle ajoute que ledit document laisse subsister une incertitude, les informations y fournies étant purement spéculatives et fondées sur aucune méthodologie. Elle met également en doute les compétences d'SOCIETE2.) d'analyser et de déterminer le potentiel économique d'un marché qu'elle ne connaît pas, son activité étant la production de nanotubes, et non la commercialisation desdits produits sur des nouveaux marchés, de sorte qu'SOCIETE2.) n'est pas en mesure de déterminer le potentiel de vente pour un produit. Elle relève enfin que la défenderesse n'a pas non plus fourni la performance économique du nouveau distributeur et que les chiffres relatifs aux distributeurs allemands et autrichiens, établis unilatéralement, ne peuvent pas être comparés au marché français, monégasque et andorran.

En réplique aux affirmations adverses, elle donne à considérer qu'elle a initié la majorité des 56 réunions clients, qu'on ne saurait lui reprocher qu'SOCIETE2.) a voulu y participer volontairement et que pour les autres réunions, SOCIETE2.) a demandé à y être accompagnée. En ce qui concerne les 54 réunions avec les représentants de la demanderesse, il s'agit de réunions de formation des représentants de celle-ci, SOCIETE2.) ayant une obligation contractuelle d'assurer ces formations en application de la clause 4.2.1 du Contrat. Enfin, pour les 3 salons, elle relève que l'un de ceux-ci ne concernait pas exclusivement les territoires couverts par SOCIETE1.), qu'SOCIETE2.) était exposant sur ces salons et qu'elle l'y a assistée.

Elle explique que les nanotubes sont des produits innovants et que le Contrat, d'une durée de trois ans, lui permettait de créer un marché et d'être en mesure d'observer la demande et les premiers retours sur les marchés. Ainsi, aucune performance économique ne pouvait être attendue, les nanotubes n'ayant jamais été distribués auparavant. Elle soutient avoir fourni des efforts, alors qu'elle renseignait trimestre par trimestre la liste des clients prospectés, les actions entreprises et les perspectives de vente, de sorte qu'elle s'est constituée une liste de clients potentiels pour les futures années de vente. La commercialisation d'un nouveau produit implique toujours un risque que les ventes restent inférieures aux attentes et le non-achat par les clients prospectés s'explique par leur réticence par rapport à la nouveauté des produits.

SOCIETE1.) plaide que les rapports d'activité prouvent les efforts entrepris auprès des potentiels clients et témoignent d'un certain degré de prudence de ces derniers. La nouveauté des produits, les difficultés de leur mise en œuvre ou l'insatisfaction des clients avec les propriétés des produits sont des facteurs affectant également les ventes.

Elle conclut que la prétendue faible performance économique ne peut pas justifier une résiliation unilatérale du Contrat.

Selon la demanderesse, le Contrat ne prévoit pas non plus d'obligation d'information mensuelle relative à la distribution des produits, la défenderesse précisant elle-même qu'elle a imposé de manière unilatérale l'augmentation de la fréquence des rapports. Le Contrat ne prévoit pas non plus la possibilité de changer unilatéralement la périodicité des rapports, l'annexe 5 donnant seulement la possibilité à SOCIETE2.) de faire des demandes ponctuelles pour obtenir des informations supplémentaires. Elle conclut qu'en l'absence d'un avenant modifiant les termes du Contrat, SOCIETE1.) n'a pas été soumise à une obligation de fournir des rapports mensuels.

Quant à la forme des rapports, SOCIETE1.) explique que ses rapports étaient complets et plus détaillés que ceux contractuellement convenus.

SOCIETE1.) conteste également avoir émis des menaces, des provocations ou des tentatives d'intimidation, SOCIETE2.) ne produisant par ailleurs aucune preuve quant à l'atteinte de sa réputation.

Elle rappelle encore qu'SOCIETE2.) avait déjà pris le 6 septembre 2019 la décision de résilier la relation contractuelle, qu'elle avait refusé de négocier de bonne foi un accord de résiliation amiable, en rejetant les contre-propositions, et qu'elle avait refusé le 6 janvier 2020 de contresigner l'accord de résiliation mutuelle. Elle estime que la défenderesse a exercé une pression pour qu'elle avalise la décision unilatérale de rompre le Contrat.

La demanderesse conclut qu'aucun des motifs invoqués par SOCIETE2.) n'est de nature à justifier une résiliation unilatérale du Contrat.

En réplique aux développements adverses, SOCIETE1.) fait valoir que la résiliation du 6 septembre 2019 ne respecte pas non plus les conditions de la clause 6.2 du Contrat, alors qu'elle n'avait aucune obligation de soumettre des rapports mensuels et qu'elle a fourni des informations détaillées au sujet de ses activités commerciales, la résiliation du Contrat sur cette base contractuelle n'étant pas justifiée et fautive.

Elle ajoute que si certes la clause 6.2 du Contrat prévoit la possibilité d'une résiliation, elle n'indique pas les conditions de la procédure de résiliation à respecter. Par référence aux articles 1156, 1161 et 1162 du Code civil relatifs à l'interprétation des contrats, elle estime que cette clause ne peut pas être interprétée dans le sens qu'elle permet une résiliation immédiate des relations contractuelles pour une faute d'une gravité moindre que celles prévues à la clause 13.3 du Contrat. Elle conclut qu'un préavis de 30 jours (tel que prévu par la clause 13.3.1 du Contrat) doit être accordé lors d'une résiliation fondée sur la clause 6.2 du Contrat.

A titre subsidiaire, concernant l'article 1184 du Code civil, SOCIETE1.) rappelle qu'elle n'avait pas d'obligation d'atteindre un certain résultat économique et que les estimations spéculatives ne sauraient prouver une faible performance économique. Elle ajoute que l'application de l'article 1184 du Code civil s'oppose au principe de bonne foi posé par l'article 1134 du Code civil qui impose à SOCIETE2.) de respecter les procédures contractuellement convenues.

Elle donne enfin à considérer que la défenderesse n'a invoqué ni la clause 6.2 du Contrat, ni l'article 1184 du Code civil, dans son courrier de résiliation, qui est exclusivement basé sur la clause 13.3.2 du Contrat et qu'il y a partant lieu de prendre uniquement en compte les raisons et fondements invoqués au moment de la résiliation unilatérale du Contrat.

Concernant son préjudice, SOCIETE1.) expose avoir effectué des investissements en prospection et des investissements mobiliers dans le cadre de la commercialisation des nanotubes d'SOCIETE2.), eu égard aux particularités du produit. Ainsi, l'intégralité des frais investis dans la construction du nouveau marché pour les produits de la défenderesse (119.800.- EUR HTVA) l'a été en pure perte.

Il en est de même pour les achats des produits d'SOCIETE2.) qu'elle a effectués par le biais de trois commandes : (i) au début du contrat conformément à la clause 5.3.1 du Contrat pour 30.250.- EUR, (ii) au printemps 2018, pour 25.000.- EUR et (iii) en octobre 2019, pour 37.500.- EUR. Elle donne à considérer que le stock acquis est invendable, alors que la majorité des produits a été supprimée du catalogue par SOCIETE2.), au motif qu'ils ne répondaient pas aux attentes du marché, que leur composition et les références ont été modifiées et que la défenderesse n'assure plus le service après-vente et l'approvisionnement continu.

Par ailleurs, la vente des produits après la résiliation des relations contractuelles constitue une violation de la clause 10.2.4 du Contrat relative à la propriété intellectuelle, de sorte qu'il lui est impossible de promouvoir ou revendre les produits stockés en raison de la protection de leur nom. En outre, la faculté de vendre est conditionnée par la possibilité de fournir un service après-vente, qui ne peut plus être fourni.

SOCIETE1.) fait encore état d'un gain manqué de percevoir les bénéfices dus à son investissement qu'elle évalue à 159.600.- EUR.

En réplique aux développements adverses, la demanderesse plaide que le montant du préjudice ne peut pas être limité par les dispositions de la convention de résiliation qui n'est jamais entrée en vigueur et que la durée restante du Contrat n'a aucune influence sur le préjudice.

SOCIETE1.) conclut au rejet des demandes reconventionnelles présentées par SOCIETE2.).

Elle conteste que sa responsabilité soit engagée et la réalité des préjudices invoqués.

En ce qui concerne le préjudice allégué, résultant d'une faible performance économique, invoqué par SOCIETE2.), elle rappelle que les chiffres avancés par la défenderesse sont spéculatifs et que le tableau relatif aux chiffres des ventes est unilatéral, sans indication de la méthodologie/base utilisée pour définir le volume des ventes probables.

En ce qui concerne le préjudice allégué résultant des négociations, elle soutient que ces coûts trouvent leur origine dans la décision de la défenderesse d'entamer de telles négociations et de refuser les arguments avancés lors des négociations. Par ailleurs,

aucune preuve n'est rapportée concernant le coût allégué du personnel et le préjudice moral.

Elle conteste enfin les frais d'avocat dont SOCIETE2.) demande indemnisation.

SOCIETE2.) demande au tribunal de constater qu'elle a valablement pu prononcer, de manière unilatérale, la résiliation anticipée du Contrat, qu'elle n'a pas agi de manière fautive et que la demanderesse n'a démontré aucun préjudice en résultant.

Elle demande de donner acte que, pour autant que de besoin, elle offre de prouver par toutes voies de droit et notamment par l'audition de témoins, le fait que SOCIETE1.) a vendu au moins 20 kilogrammes de produits en 2021.

Acte lui en est donné.

Elle sollicite partant le rejet des demandes adverses.

Quant aux faits, SOCIETE2.) explique que le Contrat est un contrat de concession (déterminant les modalités de la vente des produits par SOCIETE2.) à SOCIETE1.) et la revente des produits par SOCIETE1.) aux clients finaux) et un contrat de courtage (SOCIETE1.) ayant la possibilité d'introduire des clients finaux auprès d'SOCIETE2.) contre paiement d'une commission).

Dans ce cadre, SOCIETE1.) avait une (i) obligation d'acheter à SOCIETE2.) un stock initial de produits, puis par la suite des quantités de produits convenues par les parties, ainsi qu'une (ii) obligation de développer la distribution. Elle explique que cette deuxième obligation comportait une obligation d'assurer la promotion des produits conformément à un *marketing plan* et l'obligation de la tenir informée de l'évolution de la distribution des produits en établissant un *activity report* à la fin de chaque trimestre, le non-respect de cette obligation ouvrant une possibilité de résiliation anticipée unilatérale du Contrat.

En contrepartie, la défenderesse avait une (i) obligation de procéder aux livraisons de produits à SOCIETE1.), (ii) une obligation de respecter une exclusivité (en ce sens qu'elle ne mandatait pas d'autre distributeur) sans pour autant qu'il lui soit interdit de vendre ses produits elle-même à des clients finaux et (iii) une obligation de payer une commission s'élevant à 5 % du prix net de toute commande passée par un client final introduit par SOCIETE1.).

SOCIETE2.) soutient que SOCIETE1.) a commis plusieurs fautes dans l'exécution du Contrat, alors qu'elle a, d'une part, « *failli en tant que distributeur* » des produits et, d'autre part, violé les obligations spécifiques mises à sa charge.

En ce qui concerne le premier reproche, la défenderesse expose que les ventes de produits par SOCIETE1.) auraient dû s'élever entre 530 et 980 kilogrammes entre 2017 et 2019, mais que le chiffre d'achat auprès d'SOCIETE2.) et les reventes aux clients sont restés faibles, alors que SOCIETE1.) a acheté à SOCIETE2.) entre 2017 et 2019 seulement 166 kilogrammes.

Au moment de la résiliation du Contrat, SOCIETE1.) disposait encore, selon l'état des stocks de produits communiqué par SOCIETE1.) le 6 décembre 2019, de 147,55

kilogrammes de produits, ce qui correspond à une revente de 18,45 kilogrammes de produits depuis l'entrée en vigueur du Contrat, au lieu d'au moins 500 kilogrammes. Elle précise qu'elle a signalé à de multiples reprises le faible chiffre d'affaires, SOCIETE1.) n'ayant jamais émis de contestations à cet égard.

Elle explique avoir déployé des efforts et exposé des coûts pour tenter de pallier la défaillance de SOCIETE1.) (constituée par un manque de dynamisme et de maîtrise technique des représentants et employés de SOCIETE1.)) en participant à 56 réunions avec des clients, 54 réunions avec les représentants de SOCIETE1.) et 3 salons en tant qu'exposant.

En réplique aux développements adverses, SOCIETE2.) plaide que SOCIETE1.) avait en tant que distributeur une obligation de réaliser des performances économiques minimales, même en l'absence de clause de rendement, au motif qu'un distributeur a, en application des articles 1135 et 1134, alinéa 3, du Code civil, une obligation d'œuvrer activement à la distribution des produits, à défaut de quoi le Contrat serait vidé de sa substance. Le caractère satisfaisant ou non des performances doit être mesuré à l'aune des projections de ventes, comprises entre 530 et 980 kilogrammes sur une période de 31 mois, établies par SOCIETE2.) sur base de son expérience des marchés européens.

A cet égard, elle donne à considérer que SOCIETE1.) a communiqué elle-même des projections qui s'élèvent à un volume de 216 kilogrammes sur 9 mois, équivalent à 744 kilogrammes de produits sur 31 mois, que les performances réalisées par le distributeur sur le marché allemand de 2017 à 2019 sont de 1.153 kilogrammes sur 31 mois, ceux du marché suisse de 108,5 kilogrammes et ceux du marché autrichien de 61,1 kilogrammes. En l'espèce, SOCIETE1.) a vendu 18,45 kilogrammes sur 31 mois, ce qui correspond à 3,5% de la projection de vente réalisée par SOCIETE2.), 2,5% de la projection de vente réalisé par SOCIETE1.) et 1,6% des ventes réalisées par le distributeur actif sur le marché allemand. Elle conclut que le « *caractère catastrophique* » des performances de SOCIETE1.) est incontestable.

En ce qui concerne le deuxième reproche, SOCIETE2.) expose que SOCIETE1.) a failli à ses obligations contractuelles liées à la promotion des produits et à l'information de l'évolution de la distribution des produits et de l'évolution du marché.

Tout d'abord, elle soutient qu'il est établi que SOCIETE1.) n'a entrepris aucune démarche visant la promotion des produits et qu'elle n'a établi ni de *marketing plan* selon les formes prévues (clause 6.1 et annexe 4 du Contrat) dans un délai de 30 jours à compter de l'entrée en vigueur du Contrat, ni de mises à jour dudit plan pour chaque trimestre, la demanderesse n'ayant établi que le rapport du 4^{ème} trimestre 2018, contenant des fausses informations, et le rapport du 1^{er} trimestre 2019.

Ensuite, SOCIETE1.) n'a pas non plus informé SOCIETE2.) de l'évolution de la distribution des produits et de l'évolution du marché, alors qu'elle n'a pas communiqué d'*activity report* selon les formes prévues (clause 6.2 et annexe 5 du Contrat) à la fin de chaque trimestre. Les documents communiqués n'ont respecté ni la forme, ni le contenu prescrits par le Contrat (ils ne contiennent soit pas d'informations sur l'état des stocks de produits, soit pas de projection quant aux reventes futures, soit pas l'état des reventes réalisées par SOCIETE1.)), ni la régularité nécessaire. En effet,

depuis fin 2017 SOCIETE2.) a demandé la communication des rapports à des intervalles plus courts, c'est-à-dire à des intervalles mensuels, or, en 2018, 6 rapports sont manquants et, en 2019, 5 sont manquants, d'autant plus qu'il n'y a pas eu de communication trimestrielle, aucun rapport n'ayant été communiqué entre août et décembre 2018. Contrairement aux développements adverses, elle plaide que l'annexe 5 du Contrat lui conférait le droit de modifier la périodicité de la communication des informations que SOCIETE1.) devait transmettre au cours de l'exécution du Contrat, à condition que la périodicité demeure raisonnable, SOCIETE1.) ayant approuvé la nouvelle périodicité.

SOCIETE2.) explique encore que la demanderesse a utilisé des menaces, des provocations et des tentatives d'intimidation, de nature à affecter sa réputation, sinon ses intérêts commerciaux, justifiant une résiliation anticipée des relations contractuelles sur le fondement de la clause 13.3.2 du Contrat.

Quant à la résiliation, SOCIETE2.) précise avoir pris, à la rentrée 2019, la décision d'engager des négociations avec SOCIETE1.) en vue d'une résiliation anticipée du Contrat en faisant part à son cocontractant par courrier du 6 septembre 2019, de son souhait de résilier d'un commun accord le Contrat et en lui soumettant un projet de convention de résiliation. Suite à des discussions pendant lesquelles SOCIETE1.) a indiqué que ses performances vont s'améliorer, celle-ci a émis des « *menaces, provocations et tentatives d'intimidation* » les 28 et 30 septembre 2019. Entre octobre et décembre 2019 des négociations quant aux termes du projet de convention de résiliation ont repris et SOCIETE1.) a passé, dans le cadre des discussions, une commande de produits les 17 et 18 octobre 2019 pour un prix de 38.750.- EUR « *pour gage de sa bonne foi* ».

Suite à des nouvelles menaces par courriel du 10 décembre 2019, SOCIETE2.) a décidé le 13 décembre 2019 de mettre fin de manière unilatérale au Contrat et le lendemain SOCIETE1.) a envoyé la version signée du dernier projet de convention de résiliation.

En droit, SOCIETE2.) plaide la validité de la résiliation anticipée unilatérale sur base des clauses 13.3.1, 13.3.2 et 6.2 du Contrat, sinon sur base de l'article 1184, alinéa 1, du Code civil, aux motifs que SOCIETE1.) a failli en tant que distributeur (matérialisé par la mauvaise performance de vente), qu'elle a violé les obligations spécifiques mises à sa charge et qu'elle a émis des menaces, provocations et tentatives d'intimidation. De par leur nature, leur gravité et leur répétition, ces fautes n'ont pu qu'affecter sa réputation et ses intérêts commerciaux et justifiaient une résiliation au sens des clauses 13.3.1 et 13.3.2 du Contrat.

Elle estime que les conditions de forme, stipulées à la clause 13.3.1 du Contrat, ne trouvent pas à s'appliquer à la résiliation prononcée le 13 décembre 2019, étant donné que celle-ci est fondée sur la clause 13.3.2 du Contrat, laquelle prévoit un droit de résiliation anticipée unilatérale dans certaines circonstances, droit conditionné à l'envoi d'une notification écrite.

Dans l'hypothèse où les conditions de forme devaient s'appliquer, elle plaide qu'elles avaient pour objet de mettre SOCIETE1.) en mesure de remédier à sa défaillance. Or, en l'occurrence, les défaillances n'étaient pas susceptibles d'être remédiées, étant

donné que le volume des ventes ne peut pas être redressé endéans 30 jours, que l'absence d'information à intervalles réguliers et les menaces ne peuvent pas être remédiées *a posteriori*. Elle donne encore à considérer qu'un délai de trois mois s'est écoulé entre le 6 septembre 2019, date à laquelle elle a fait part de son souhait de résilier d'un commun accord le Contrat et le 13 décembre 2019, date à laquelle elle a résilié le Contrat, de sorte qu'il ne peut pas lui être reproché de ne pas avoir laissé la possibilité à SOCIETE1.) de remédier à la situation.

En réplique aux moyens adverses, la défenderesse soutient que la clause 13.3.1 du Contrat confère un droit de résiliation général avec préavis, tandis que la clause 13.3.2 du Contrat confère un droit de résiliation spécifique avec effet immédiat. Sur base des articles 1157, 1158 et 1159 du Code civil, elle estime que le terme « *immediately* » vise l'effectivité de la résiliation qui s'opère sans délai.

SOCIETE2.) plaide que les conditions de fond de la résiliation ont été respectées, alors que SOCIETE1.) a failli en tant que distributeur, qu'elle a violé de manière répétée ses obligations contractuelles spécifiques, qu'elle a émis des menaces, provocations et tentatives d'intimidation et que la relation de confiance a disparu en raison des fautes évoquées.

Elle plaide ensuite qu'elle était en droit de résilier le Contrat en application de la clause résolutoire spécifique (clause 6.2) du Contrat, alors que SOCIETE1.) a violé à de nombreuses reprises ses obligations d'informer SOCIETE2.) de l'évolution de la distribution des produits et de l'évolution du marché en ne communiquant aucun véritable *activity report* respectant la forme et le contenu prescrits par le Contrat.

Concernant l'article 1184 du Code civil, elle rajoute qu'elle a la faculté d'y recourir malgré l'existence d'une clause résolutoire stipulée dans le Contrat. Une résiliation anticipée unilatérale d'un contrat à durée déterminée conclu *intuitu personae* peut encore être justifiée par une perte de confiance sur le fondement de l'article 1184, alinéa 1, du Code civil.

SOCIETE2.) conteste la réalité et les montants des différents chefs de préjudices allégués par SOCIETE1.).

Plus précisément, elle conteste les pertes relatives aux investissements en prospection, alors que les investissements réalisés par un distributeur ne constituent pas un préjudice indemnisable en cas de rupture anticipée du contrat, sauf investissements spécifiques et dans l'hypothèse où le concédant a fait croire au distributeur qu'il entendait poursuivre le contrat.

Il en est de même pour les pertes relatives aux investissements mobiliers, les produits acquis par SOCIETE1.) n'ayant pas perdu leur valeur et n'ayant pas été remplacés, de sorte qu'ils sont revendables. En réplique quant à la violation des droits de propriété intellectuelle, elle soutient que la clause 10.2.4 du Contrat n'interdit pas à SOCIETE1.) de revendre son stock de produits après la fin du Contrat, mais seulement de se prévaloir des droits de propriété intellectuelle. En outre, par courrier du 31 janvier 2020, elle a informé SOCIETE1.) que celle-ci était en droit de revendre ses stocks, ledit courrier étant à considérer comme une renonciation à se prévaloir de l'interdiction faite à SOCIETE1.) de revendre le stock. Elle ajoute qu'en vertu du principe de

l'épuisement des droits de propriété intellectuelle consacré par l'article 3, paragraphe 5, alinéa 5 de la loi du 18 avril 2001 sur les droits d'auteur, la clause 10.2.4 du Contrat ne peut pas avoir pour effet d'empêcher SOCIETE1.) de revendre son stock. Enfin, elle précise que SOCIETE1.), de son propre aveu, a déjà essayé de revendre le stock et qu'elle a continué à vendre le stock. Elle offre de prouver par l'audition de témoins que la demanderesse a vendu au moins 20 kilogrammes en 2021.

SOCIETE2.) conteste également le gain manqué. Elle relève une contradiction dans les développements de SOCIETE1.) qui ne peut pas en même temps faire état d'un préjudice lié aux difficultés de revente des produits et d'un gain manqué. Elle précise que les produits commandés en octobre 2019 étaient prêts depuis le 19 décembre 2019, mais que SOCIETE1.) ne s'est manifestée que le 20 février 2020 pour organiser leur livraison. Elle invoque encore le fait que la victime doit modérer son dommage et elle rappelle que « *pratiquement rien [n'a été] vendu en presque 3 ans et qu'il restait un trimestre* », de sorte que même si le Contrat était venu à terme, SOCIETE1.) n'aurait pas réalisé plus de ventes, donc de gains, l'année 2019 marquant un déclin des performances.

Elle plaide ensuite que le préjudice indemnisable ne peut pas dépasser ce que SOCIETE1.) aurait tiré de l'exécution de la convention de résiliation d'un commun accord signée le 14 décembre 2019.

En dernier lieu, SOCIETE2.) soutient que la résiliation anticipée du Contrat n'a pas pu créer un préjudice considérable pour SOCIETE1.), la relation contractuelle ayant en tout état de cause expiré le 28 mai 2020 et SOCIETE1.) ne disposant pas d'une exclusivité, la défenderesse pouvant vendre directement elle-même ses produits.

À titre reconventionnel, SOCIETE2.) sollicite la condamnation de SOCIETE1.) au paiement du montant de 199.231,47 EUR « *augmentée des intérêts jusqu'au parfait paiement* » à titre de dommages et intérêts.

Elle fonde sa demande reconventionnelle sur les articles 1147, 1382 et 1383 du Code civil, sinon sur toute autre base légale à déterminer par le tribunal.

Premièrement, elle fait état d'un préjudice résultant de *la mauvaise exécution du Contrat*. Elle soutient qu'un distributeur normalement diligent aurait commandé des produits pour un prix total de 188.750.- EUR sur base des projections réalisées par les parties, de sorte qu'en ne commandant que pour un total de 97.170.- EUR, SOCIETE2.) a subi un préjudice de 91.580.- EUR « *au titre de la faillite de SOCIETE1.) en tant que distributeur des Produits* ».

Deuxièmement, elle soutient qu'elle a subi un préjudice en raison de la mauvaise foi de SOCIETE1.) et des fautes commises pendant les négociations tendant à une résiliation d'un commun accord du Contrat, se composant d'un préjudice matériel et d'un préjudice moral. Le préjudice matériel est de 7.651,47 EUR correspondant à la rémunération de 4 salariés impliqués dans les négociations (soit 192 heures) et de 25.000.- EUR pour le temps perdu par SOCIETE2.) pour la réorganisation de la distribution de ses produits (correspondant à la moyenne des projections de vente sur 4 mois). Le préjudice moral est de 10.000.- EUR pour atteinte à l'honneur causée par

les menaces, provocations et tentatives d'intimidation de SOCIETE1.) et de 50.000.- EUR pour atteinte à la réputation.

En dernier lieu, son préjudice consiste en des frais et honoraires d'avocat à hauteur de 15.000.-EUR.

Enfin, elle demande la condamnation de SOCIETE1.) à lui payer une indemnité de procédure de 5.000.- EUR sur le fondement de l'article 240 du Nouveau Code de procédure civile, sinon des articles 1382 et 1383 du Code civil et sa condamnation aux frais et dépens de l'instance.

Motifs de la décision

Les demandes principale et reconventionnelle, non autrement contestées sous ce rapport, sont à déclarer recevables en la pure forme.

1. Quant à la demande de SOCIETE1.)

SOCIETE1.) tend à voir constater que la défenderesse a, par courrier du 13 décembre 2019, unilatéralement et fautivement résilié le Contrat, au mépris des dispositions contractuelles et légales en vigueur.

Elle demande en conséquence la condamnation d'SOCIETE2.) au paiement des montants de 119.800.- EUR et de 93.250.- EUR en réparation des préjudices relatifs aux pertes en investissements de prospection et en investissements mobiliers, ainsi qu'au paiement du montant de 159.600.- EUR au titre du gain manqué.

SOCIETE2.) réplique que les demandes ne sont pas fondées, alors que le Contrat a été valablement résilié sur le fondement des dispositions contractuelles, ainsi que de l'article 1184, alinéa 1, du Code civil.

1.1. La résiliation unilatérale du Contrat par SOCIETE2.)

SOCIETE1.) fait valoir que la résiliation avec effet immédiat, sans mise en demeure préalable, du 13 décembre 2019 ne respecte ni les conditions de forme, ni les conditions de fond, de la clause 13.3 du Contrat. Elle précise que la clause 13.3.1 du Contrat prévoit une mise en demeure et que la clause 13.3.2 du Contrat se réfère au terme « *immediately* », sans pour autant préciser que la résiliation est effective avec effet immédiat et sans respect d'un délai de préavis. Elle estime encore que les motifs invoqués par la défenderesse dans son courrier de résiliation ne sont pas de nature à justifier une résiliation unilatérale du Contrat.

SOCIETE2.) réplique que la résiliation est fondée sur les clauses 13.3.2 et 6.2 du Contrat, ainsi que l'article 1184, alinéa 1, du Code civil. Elle estime que les conditions de forme prévues à la clause 13.3.1 du Contrat ne s'appliquent pas et que la clause 13.3.2 dudit contrat lui confère un droit de résiliation avec effet immédiat. Elle ajoute que les défaillances reprochées n'étaient pas susceptibles d'être remédiées, outre le fait qu'elle a laissé un délai de trois mois entre le 6 septembre 2019, date à laquelle elle a exprimé son souhait de résilier le Contrat, et le courrier de résiliation du 13 décembre 2019. En ce qui concerne les conditions de fond, elle plaide que

SOCIETE1.) a violé ses obligations contractuelles, qu'elle a émis des menaces, des provocations et des tentatives d'intimidation et que la relation de confiance a disparu en raison des fautes invoquées.

Le tribunal constate que les parties s'accordent sur le fait que par courrier en date du 13 décembre 2019, SOCIETE2.) a mis fin à la relation contractuelle avec SOCIETE1.).

Le courrier du 13 décembre 2019 est rédigé comme suit :

La résolution est la sanction consistant dans l'effacement rétroactif des obligations nées d'un contrat synallagmatique, lorsque l'une des parties n'exécute pas ses obligations. La résolution a un effet rétroactif et elle sanctionne un défaut d'exécution (cf. Lexique des termes juridiques, 15^{ème} édition, Dalloz).

Par résiliation, il faut entendre la suppression pour l'avenir d'un contrat successif, en raison de l'inexécution par l'une des parties de ses obligations. Un contrat successif est un contrat qui implique pour son exécution l'écoulement d'un certain temps, soit que les prestations aient été échelonnées, soit qu'il existe entre les parties un rapport continu d'obligation.

Le Contrat conclu entre les parties est à qualifier de contrat à exécution successive, alors qu'il comporte des prestations continues de la part de SOCIETE1.) au profit d'SOCIETE2.), lesquelles ont connu une exécution pendant un certain laps de temps et dont l'anéantissement rétroactif est impossible, de sorte qu'il y a lieu de raisonner en termes de résiliation et non de résolution du Contrat.

Il est constant que le Contrat a été conclu pour une durée de trois ans et a pris effet le 29 mai 2017.

Pour ce qui est de la résiliation anticipée d'un contrat à durée déterminée, il y a lieu de rappeler qu'en principe les contrats à durée déterminée ne peuvent pas être résiliés avant le terme stipulé.

Néanmoins, les parties peuvent invoquer la clause de résiliation unilatérale prévue au contrat ou tirer argument d'un mauvais comportement du cocontractant pour mettre fin de façon anticipée au contrat à durée déterminée.

Les clauses résolutoires peuvent avoir différentes gradations. Elles s'étendent du simple rappel des principes posés par l'article 1184 du Code civil, ce qui exige le recours en justice pour voir prononcer la résolution du contrat après mise en demeure infructueuse, en passant par une clause prévoyant la résolution de plein droit avec mise en demeure jusqu'à la clause prévoyant la résolution de plein droit sans mise en demeure préalable. Ces clauses sont soumises à un formalisme assez rigoureux en ce sens qu'à défaut de stipulation expresse suivant laquelle le contrat est résolu de plein droit et sans mise en demeure préalable, le recours en justice ainsi que la mise en demeure préalable restent exigés.

Compte tenu de ce que les clauses résolutoires constituent des actes de justice privée, dépourvus des garanties attachées aux sanctions judiciaires, celles-ci sont, aux fins de protéger les intérêts du débiteur, à interpréter de manière restrictive. Une

clause résolutoire ambiguë doit ainsi être interprétée en faveur de celui qui a contracté l'obligation (cf. TAL 10 novembre 2017, n° 165 854 du rôle et les références y citées).

En l'occurrence, les parties ont, lors de la formation du Contrat, convenu aux points 13.2 et 13.3 des clauses anticipatives de résiliation, dans lesquelles elles ont librement fixé les modalités de cette faculté de résiliation en cas d'inexécution par une partie des engagements visés dans cette stipulation.

Tandis que la clause 13.2 du Contrat règle la résiliation pour convenance personnelle, la clause 13.3 du Contrat intitulé « *Termination for default* » stipule ce qui suit :

Le tribunal note à titre liminaire que si SOCIETE2.) n'invoque dans son courrier de résiliation du 13 décembre 2019 que la clause 13.2.2 du Contrat et deux reproches distincts (consistant dans des ventes insuffisantes et dans l'atteinte à sa réputation), elle invoque dans ses conclusions subséquentes divers autres manquements contractuels dans le chef de SOCIETE1.) justifiant, selon elle, une résiliation unilatérale du Contrat également sur base de la clause 6.2 du Contrat et de l'article 1184, alinéa 1, du Code civil.

Cependant, il convient d'analyser seulement les moyens invoqués dans la lettre de résiliation du 13 décembre 2019. En effet, le créancier doit en principe notifier au débiteur sa décision de résoudre unilatéralement le contrat, en précisant les motifs de sa décision, qui pourront ensuite donner lieu à contestation devant le juge. Il n'est pas loisible au cocontractant, mettant en œuvre la faculté de résiliation unilatérale lui accordée tout à fait exceptionnellement, d'ajouter au fur et à mesure de nouveaux reproches qui, de toute évidence, ne lui ont pas semblé d'une importance capitale au moment de la résiliation (cf. TAL 15 juillet 2021, n° TAL-2021-01184 du rôle).

Il n'y a partant pas lieu d'analyser, à ce stade, plus en avant les développements des parties concernant la clause 6.2 du Contrat relative aux rapports d'activité à fournir à des intervalles réguliers.

De même, en ce qui concerne l'article 1184 du Code civil, le tribunal note que le créancier d'une obligation inexécutée a le choix entre l'exécution forcée du contrat ou la mise en œuvre de la clause résolutoire, mais il peut aussi renoncer au jeu de cette clause et poursuivre en justice la résolution sur le fondement de l'article 1184 du Code civil (cf. Jurisclasseur Code civil, Fasc. 20 (ancien) : Contrats et obligations – Obligations conditionnelles – Dérogations à la résolution judiciaire : les clauses résolutoires, § 22).

Ainsi, en demandant la résiliation en application d'une clause résolutoire, il n'y a pas lieu d'analyser autrement les développements des parties concernant l'article 1184 du Code civil.

Pour qualifier d'abusives la résiliation, SOCIETE1.) soutient en premier lieu que la mise en œuvre de la clause 13.3.2 du Contrat requiert le respect des conditions de notification prévues à la clause 13.3.1 dudit contrat, ces deux clauses étant indissociables, la première prévoyant les conditions de forme et la seconde les cas d'ouverture d'une résiliation unilatérale.

En l'occurrence, il appert cependant à la lecture de la clause 13.3 du Contrat que les parties ont prévu trois mécanismes pouvant engendrer la résiliation des relations contractuelles.

Tandis que la clause 13.3.1 du Contrat permet à chacune des parties de résilier le Contrat avec un préavis de trente jours en cas de manquement ou inexécution contractuelle (« *violation, default or breach* »), la clause 13.3.2 permet à chacune des parties « *d'annuler* » (« *cancel* ») le Contrat « *immédiatement* » (« *immediately* ») en cas de survenance d'un des cinq cas spécifiquement énumérés (notamment une fausse représentation, une atteinte à la réputation et aux intérêts commerciaux, un changement dans la structure de SOCIETE1.) ou un cas de force majeure).

Enfin, la clause 13.3.3 du Contrat, permet la résiliation du Contrat par notification écrite au cas où une disposition légale affecte la validité ou l'exécution du Contrat.

Ainsi, contrairement aux développements de la demanderesse, la clause 13.3.1 du Contrat ne définit pas les conditions de forme applicables à un des cas de résiliation énumérés à la clause 13.3.2 du Contrat, mais règle de manière générale la résiliation pour faute en cas de manquements par l'une des parties à ses obligations contractuelles.

La clause 13.3.2 du Contrat, quant à elle, énumère certaines hypothèses spécifiques que les parties estiment plus graves, justifiant également une rupture pour faute des relations contractuelles.

Malgré l'emploi du terme d'annulation (« *cancel* »), le tribunal considère cependant que les parties n'ont pas visé le cas d'une annulation du Contrat, mais plutôt la résiliation du Contrat, étant donné que les cas d'ouverture y énumérés visent des inexécutions ou la non-réalisation d'une condition du Contrat et non pas le non-respect d'une condition de validité de l'acte juridique lors de sa formation, entraînant dans ce cas la nullité et des restitutions réciproques.

SOCIETE1.) soutient ensuite que la clause 13.2.2 du Contrat se réfère au terme « *immediately* » sans pour autant préciser que la résiliation est effective avec effet immédiat et sans respect d'un délai de préavis.

Une clause selon laquelle la résolution du contrat se produit de plein droit, par le seul fait de l'inexécution des engagements souscrits par l'une des parties, dispense le créancier d'avoir à s'adresser à un juge pour être libéré de ses engagements.

Néanmoins, en l'absence de précisions particulières, le créancier doit mettre le débiteur en demeure d'exécuter ses engagements. La sommation peut également avoir, dans l'esprit des parties, pour objet non pas de laisser au débiteur un délai pour exécuter ses engagements, mais de manifester la volonté du créancier de se prévaloir de la clause résolutoire.

Le créancier doit donc toujours, sauf dérogation expressément convenue, mettre en demeure le débiteur avant de mettre en œuvre une clause résolutoire.

La mise en demeure est nécessaire précisément en raison de la dispense de l'action en justice.

En effet, seule une clause expressément formulée par les parties permet d'écarter l'exigence d'une mise en demeure du débiteur (cf. TAL 10 novembre 2017, n° 165 854 du rôle et les références y citées, confirmé par CA 3 novembre 2020, n°CAL-2018-00186 du rôle).

Partant, lorsque le créancier veut être dispensé d'une mise en demeure préalablement à la mise en œuvre de la résolution du contrat, la clause résolutoire doit ainsi préciser que « *le contrat sera résolu de plein droit, sans sommation et sans formalité* » (op.cit. Jurisclasseur, Fasc. 20, n°11).

Il a même été jugé en France que lorsque le contrat prévoit une clause résolutoire avec mise en demeure, cette dernière doit indiquer au débiteur que, faute pour lui de s'exécuter, le créancier mettra en jeu la clause résolutoire (cf. Cass. 3e civ., 1er juin 2011, n°09-70.502 : JurisData n°2011-010206).

Une renonciation implicite à l'obligation de mise en demeure n'est ainsi pas concevable au vu du formalisme exigé et de l'interprétation restrictive des clauses résolutoires.

En l'occurrence, à défaut pour la clause 13.2.2 du Contrat de stipuler que la résiliation du Contrat joue de plein droit et « *sans mise en demeure préalable* », il n'a pas été renoncé à l'exigence de mettre en demeure le débiteur.

Pour justifier l'absence de mise en demeure, SOCIETE2.) plaide que les défaillances n'étaient pas susceptibles d'être remédiées, le faible volume de vente ne pouvant pas être augmenté endéans 30 jours et ni les menaces, ni l'obligation de fournir des informations à intervalles réguliers ne pouvant être redressées.

Tout d'abord, le dernier reproche ne figurant pas dans le courrier de résiliation, le tribunal rappelle qu'il n'y a pas lieu de l'analyser autrement à ce stade.

Ensuite, en ce qui concerne les deux autres reproches, le tribunal note qu'il est vrai que le créancier peut être dispensé de mettre en demeure le débiteur en raison de la nature de l'obligation sanctionnée par la résiliation, par exemple lorsque l'obligation prévue par la clause ne pouvait être utilement exécutée que dans un certain temps que le débiteur a laissé passer ou si l'obligation est une obligation de ne pas faire à laquelle le débiteur a contrevenu.

En l'occurrence, si la nécessité d'une mise en demeure pouvait être mise en cause en ce qui concerne les résultats des ventes, même si le Contrat ne contient pas de date limite pour les ventes, elle ne saurait cependant pas être écartée en ce qui concerne les menaces et provocations qui selon SOCIETE2.) affectent la réputation ou les intérêts commerciaux, SOCIETE1.) pouvant toujours fournir des informations et explications à cet égard.

Par ailleurs, il ressort du libellé de la clause que celle-ci accorde une faculté aux parties de procéder à la résiliation du Contrat (« *the parties shall have the right* ») ce qui implique que la résolution n'est pas automatique.

Pour justifier l'absence de mise en demeure, SOCIETE2.) plaide enfin qu'un délai de plus de trois mois s'est écoulé entre le courriel du 6 septembre 2019, dans lequel elle a exprimé son souhait de mettre fin à la relation contractuelle, et la résiliation du Contrat et que SOCIETE1.) disposait ainsi de suffisamment de temps pour y remédier. Le tribunal déduit de ce développement qu'SOCIETE2.) estime que le courriel du 6 septembre 2019 est à considérer comme une mise en demeure.

La mise en demeure est un acte comminatoire qui a pour objet d'intimer au destinataire de faire ou de ne pas faire quelque chose sans retard, à peine de sanction. Elle se décompose en l'interpellation, le délai pour s'y conformer et la menace d'une sanction en cas de manquement.

En ce qui concerne l'interpellation, la prescription objet de la mise en demeure doit être clairement déterminé. Il faut que le contenu de l'acte fasse apparaître sans ambiguïté que l'auteur de la mise en demeure attend instamment quelque chose et il faut que la chose attendue soit clairement identifiée (*cf.* Jurisclasseur, Code civil, Fasc. 60 : contrats et obligations, mise en demeure, n°45 et ss.).

Ainsi, la mise en demeure ne produit effet que si elle mentionne expressément la clause résolutoire (*cf.* Cour d'appel, 3 novembre 2020, n°CAL-2018-00186 du rôle).

Le tribunal relève cependant qu'il ne ressort pas des éléments lui soumis qu'SOCIETE2.) ait invoqué la clause résolutoire 13.2.2 du Contrat dans sa correspondance du 6 septembre 2019 ou dans sa correspondance ultérieure, mais qu'au contraire, les discussions entre parties ont toutes été relatives à la question de trouver un consensus pour procéder à une résiliation d'un commun accord du Contrat et sur les conséquences financières en résultant.

A cela s'ajoute que si certes en date du 24 septembre 2019, SOCIETE2.) a indiqué à SOCIETE1.) qu'elle procédera, en l'absence d'accord quant à une résiliation d'un commun accord, à la résiliation unilatérale du Contrat le 26 septembre 2019, elle n'a pas donné de suite à cette annonce, le Contrat n'ayant pas été résilié à cette date, mais presque deux mois plus tard.

Il découle de tout ce qui précède que la résiliation du Contrat intervenue à l'initiative d'SOCIETE2.), sans mise en demeure avant la mise en œuvre de la clause résolutoire, doit être qualifiée de fautive.

1.2. L'indemnisation de la résiliation fautive

SOCIETE1.) sollicite la condamnation d'SOCIETE2.) à lui payer le montant de 119.800.- EUR HTVA à titre d'indemnisation pour les investissements de prospection consentis en « *pure perte* », le montant de 93.250.- EUR HTVA à titre d'indemnisation pour les investissements mobiliers consentis en « *pure perte* » et le montant de 159.600.- EUR à titre de réparation du manque à gagner.

SOCIETE2.) conteste les dommages allégués et fait valoir que SOCIETE1.) ne rapporte pas la preuve de la réalité et des montants des différents chefs de préjudices allégués.

L'auteur d'une rupture unilatérale du contrat doit en principe réparer le préjudice causé au cocontractant par cette résiliation.

La preuve du dommage obéit aux règles ordinaires de preuve telles qu'elles se dégagent des articles 1315 et suivants du Code civil, ce qui signifie que la victime est obligée de prouver l'existence et l'étendue du préjudice qu'elle affirme avoir subi en relation avec le comportement de l'auteur du dommage.

Il y a lieu de distinguer entre les différents postes indemnitaires réclamés par SOCIETE1.).

1.2.1. La perte des investissements en prospection

SOCIETE1.) demande le montant de 119.800.- EUR correspondant aux frais investis dans la construction d'un nouveau marché pour les produits d'SOCIETE2.).

SOCIETE2.) conteste le préjudice allégué par la demanderesse et elle fait valoir, outre le fait que la réalité des frais investis n'est pas établie, que les investissements réalisés ne constituent pas un préjudice indemnisable.

Afin d'être indemnisables, les investissements doivent présenter certaines caractéristiques.

Tout d'abord, l'indemnisation ne peut concerner que la part non amortie par le cocontractant au jour de la résiliation des relations contractuelles. Ensuite, les investissements doivent être « *spécifiques* » à la marque concédée, c'est-à-dire qu'ils ne pourront être réutilisés pour d'autres activités de la même branche (cf. Jurisclasseur Code Civil, Art. 1210 à 1215, Fasc. unique : Contrat - Durée du contrat, § 50).

SOCIETE1.) verse un tableau intitulé « *frais exposés par SOCIETE1.) pour la prospection du marché français en exécution du contrat conclu avec SOCIETE2.)* » (cf. pièce n°13 de Me Thewes).

Il y a lieu de noter que si ce tableau énumère un certain nombre de « *projets* » et leur prix, l'état d'amortissement des investissements n'en ressort pas.

A cela s'ajoute que SOCIETE1.), face aux contestations d'SOCIETE2.), ne verse pas non plus des factures justifiant l'étendue des investissements réalisés dans les produits d'SOCIETE2.) et elle ne fournit pas d'explications détaillées quant aux différents postes énumérés dans le tableau permettant de déterminer leur nature et, le cas échéant, leur caractère non reconvertible pour d'autres produits.

Dans ces conditions et à défaut d'autres éléments, la demande de SOCIETE1.) en dédommagement à hauteur de 119.800.- EUR du chef de la perte des investissements en prospection est à rejeter.

1.2.2. La perte des investissements mobiliers

SOCIETE1.) demande le montant de 93.250.- EUR correspondant aux frais investis dans l'achat des produits d'SOCIETE2.). Elle explique avoir acheté les produits d'SOCIETE2.) par le biais de trois commandes : (i) le 25 mai 2017 conformément à la clause 5.3.1 du Contrat et à un *buy-back agreement*, la perte se chiffrant à 30.250.- EUR, (ii) au printemps 2018 pour 25.000.- EUR et (iii) en octobre 2019 pour 37.500.- EUR.

Elle donne à considérer que le stock est invendable, alors que la majorité des produits a été supprimée du catalogue par SOCIETE2.), que la défenderesse n'assure plus le service après-vente et l'approvisionnement continu des produits et qu'une vente violerait la clause 10.2.4 du Contrat relative à la propriété intellectuelle.

SOCIETE2.) conteste le préjudice allégué aux motifs que le stock est vendable, les produits n'ayant pas été remplacés et que la clause 10.2.4 du Contrat n'interdit pas une revente du stock de produits mais uniquement de se prévaloir des droits de propriété intellectuelle, d'autant plus que par courrier du 31 janvier 2020, elle a autorisé la revente des produits.

Elle ajoute que SOCIETE1.) n'apporte aucun élément probant quant à la réalité et à l'évaluation du préjudice. Elle donne enfin à considérer que SOCIETE1.) continue à vendre les produits et elle offre de prouver, par audition de témoins, que SOCIETE1.) a vendu au moins 20 kilogrammes de produits en 2021.

Indépendamment de la question de la nature des droits et obligations résultant de la clause 10.2.4 du Contrat relative à la propriété intellectuelle, le tribunal relève que par courrier du 31 janvier 2020, SOCIETE2.) a autorisé SOCIETE1.) à vendre les produits déjà acquis, nonobstant les marques déposées (« *your client is allowed to dispose of the already purchased stock in any lawful manner without the need to disassociate it from the trademarks already placed on the products* ») (cf. pièce n°26 de Me Laurent).

Il y a lieu de noter ensuite que SOCIETE1.) ne produit aucune pièce à l'appui de sa demande en indemnisation relative aux stocks invendus. Ainsi, elle ne verse aucun inventaire de son stock de produits SOCIETE2.) ou livre de comptabilité justifiant l'étendue des stocks invendus dont elle dispose encore.

Il appartient cependant à la partie qui allègue un préjudice d'établir la réalité de ce préjudice, ainsi que de fournir les éléments nécessaires à l'évaluation de son dommage.

Eu égard à l'absence d'éléments de preuve concernant le préjudice en relation avec les investissements mobiliers, la demande de SOCIETE1.) en dédommagement à hauteur de 93.250.- EUR est donc également à rejeter.

1.2.3. Le gain manqué

SOCIETE1.) demande enfin le montant de 159.600.- EUR à titre de réparation du manque à gagner des bénéfices dus à son investissement.

SOCIETE2.) conteste le préjudice allégué par la demanderesse aux motifs que SOCIETE1.) aurait pu passer des commandes après la résiliation du Contrat et que SOCIETE1.) n'apporte aucun élément probant quant à la réalité et à l'évaluation du gain manqué.

L'article 1149 du Code civil dispose que « *les dommages et intérêts dus au créancier sont, en général, de la perte qu'il a faite et du gain dont il a été privé [...]* ».

En application du principe de la réparation intégrale, les dommages et intérêts doivent couvrir tous les aspects du préjudice, comme le précise l'article 1149 du Code civil. La réparation comprend la perte éprouvée et le gain manqué.

Le gain manqué, qui ne peut être indemnisé que lorsqu'il constitue un préjudice certain, est le bénéfice que le créancier de la réparation n'a pas réalisé et qu'il était raisonnablement en droit d'espérer.

Le tribunal souligne que la victime d'une rupture brutale de relations commerciales établies peut demander au titre de gain manqué la marge qu'elle pouvait escompter tirer de ses relations commerciales avec le partenaire fautif. La référence à retenir est la marge sur coûts variables, définie comme la différence entre 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 (cf. Cour d'appel, 23 février 2021, n° 44568 du rôle).

SOCIETE1.) se réfère à un tableau intitulé « *estimation circonstanciée des perspectives de vente* », détaillant les noms des différents clients, la nature des échantillons de produits leur envoyés, ainsi que le volume pour le dernier trimestre de l'année 2019 et l'année 2020 (cf. pièce n°18 de Me Thewes). Elle calcule le gain manqué en comptabilisant la moitié des volumes des commandes (exprimés en kilogrammes) pour chacun des clients pour l'année 2020 en la multipliant par un prix moyen de 280.- EUR par kilogramme.

Tel qu'exposé ci-dessus, le gain manqué ne consiste cependant pas dans l'ensemble des ventes conformément aux stipulations contractuelles, mais en la marge de bénéfice que SOCIETE1.) aurait retirée de la vente de ces produits. Il faut en effet déduire les charges incombant à SOCIETE1.) et les coûts liés à l'exécution du Contrat.

SOCIETE1.) ne fournit aucune pièce en rapport avec les coûts ou autres charges qu'elle a dû supporter. Elle reste également en défaut de préciser, voire de prouver, sa marge bénéficiaire en relation avec le Contrat.

Dans ces conditions et en l'absence d'autres éléments, la demande tendant à l'allocation de dommages et intérêts au titre du gain manqué doit également être rejetée.

1.2.4. Conclusion

Il découle de l'ensemble des développements qui précèdent que toutes les demandes en dédommagement de SOCIETE1.) sont à rejeter, SOCIETE1.) restant en défaut de

justifier les différents volets du préjudice qu'elle affirme avoir subi en raison de la résiliation fautive du Contrat.

2. Quant à la demande reconventionnelle d'SOCIETE2.)

SOCIETE2.) demande reconventionnellement sur base des principes de la responsabilité contractuelle, sinon sur base des principes de la responsabilité délictuelle, la condamnation de SOCIETE1.) au paiement du montant de 199.231,47 EUR, à titre de dommages et intérêts d'une part pour inexécution fautive du Contrat et, d'autre part, pour la mauvaise foi et les fautes commises pendant les négociations.

SOCIETE1.) conteste toute faute et les dommages allégués.

2.1. La demande basée sur les règles de la responsabilité contractuelle

Le tribunal rappelle que la mise en œuvre de la responsabilité contractuelle au sens des articles 1142 et suivants du Code civil suppose la réunion de trois conditions : une faute ou une inexécution contractuelle, un dommage et un lien de causalité entre cette inexécution et le dommage.

Pour qu'il y ait responsabilité contractuelle, il ne suffit pas que le dommage ait été causé à l'occasion de l'exécution d'un contrat, il faut encore qu'il résulte de l'inexécution d'une obligation, principale ou accessoire, engendrée par le contrat à charge de l'un des cocontractants.

Le tribunal rappelle que pour être indemnisable, le préjudice doit être la conséquence directe, la « *suite nécessaire* » du fait ou de l'acte dommageable, cela en matière contractuelle, comme en matière délictuelle.

SOCIETE2.) doit dès lors, pour prospérer dans sa demande, rapporter la preuve de la violation d'une obligation contractuelle par SOCIETE1.) et du préjudice qu'elle allègue avoir subi en relation avec la violation reprochée.

La preuve du dommage obéit aux règles ordinaires de preuve telles qu'elles se dégagent des articles 1315 et suivants du Code civil, ce qui signifie que la victime est obligée de prouver l'existence et l'étendue du préjudice pour lequel elle demande réparation.

Il convient d'analyser les différents volets de la demande en indemnisation séparément.

2.1.1. Quant aux dommages résultant de la mauvaise exécution du Contrat

SOCIETE2.) réclame le montant de 91.580.- EUR à titre d'indemnisation du préjudice subi « *au titre de la faillite de SOCIETE1.) en tant que distributeur des Produits sur le Territoire* », montant correspondant à la différence entre le prix des commandes effectuées par SOCIETE1.) (97.170.- EUR) et le montant qu'un distributeur aurait normalement commandé (188.450.- EUR), alors que SOCIETE1.) n'aurait pas entrepris les efforts d'un distributeur normalement diligent et n'aurait pas respecté les obligations contractuelles spécifiques.

SOCIETE2.) reproche à SOCIETE1.) d'avoir réalisé un volume d'achat et de revente de produits très faible en n'ayant revendu que 18,45 kilogrammes de produits au lieu de 500 kilogrammes, alors qu'elle « *était en droit d'attendre des résultats de SOCIETE1.) qu'ils soient ceux qu'aurait atteint un distributeur normalement diligent* », ainsi qu'un manque de dynamisme et de maîtrise technique (elle a dû elle-même participer à des réunions et salons).

Elle estime que même en l'absence de clause de rendement, SOCIETE1.) avait une obligation de réaliser des performances économiques minimales. Elle se réfère à cet égard aux projections communiquées par SOCIETE1.) elle-même et aux résultats des distributeurs actifs dans d'autres pays.

SOCIETE1.) conteste toute faute en estimant que le Contrat ne prévoit ni d'obligation de performance économique, ni d'obligation de résultat en termes de volume de ventes à atteindre. Elle conteste avoir négocié ou accepté les projections auxquelles SOCIETE2.) se réfère sans détailler comment ces chiffres ont été déterminés, sans précision quant à la méthodologie appliquée.

En ce qui concerne « *la [prétendue] faillite de SOCIETE1.) en tant que distributeur* », le tribunal relève tout d'abord qu'aucun objectif de vente (ou clause de rendement ou encore clause de pénétration du marché), ni aucune clause de minima (obligeant le distributeur de s'engager à acquérir un volume minimal ou une valeur minimale de produits) n'ont été stipulés entre parties dans le Contrat.

Des clauses qui imposeraient des règles de commercialisation, comme par exemple une obligation de prospecter la clientèle, de pratiquer des méthodes de vente, de participer à des foires ou salons, d'organiser des campagnes publicitaires, n'existent pas non plus entre parties.

L'application de l'exigence de bonne foi prévue à l'article 1134, alinéa 3, du Code civil impose à chaque contractant de se comporter de manière loyale, correcte ou honnête vis-à-vis de son ou de ses partenaires, conformément à la confiance qu'on a pu susciter chez lui au moment de la conclusion du contrat (*cf. Pascal Ancel, Contrats et obligations conventionnelles en droit luxembourgeois – Approche comparative, Editions Larcier, n°110*).

L'obligation de loyauté impose aux parties de garantir l'une envers l'autre une collaboration qui permette au contrat de produire son plein effet (*cf. Georges Ravarani, La responsabilité civile des personnes privées et publiques, 3^{ème} édition, Pasicrisie luxembourgeoise 2014, n°510*).

Il en découle notamment que chaque cocontractant doit à l'autre une collaboration qui permette au contrat de produire son plein effet, inversement chaque cocontractant devra s'abstenir dans l'exécution du contrat de tout acte, qui porte délibérément préjudice à son cocontractant.

En l'occurrence, le distributeur devra mettre en œuvre tous les moyens pour réaliser la distribution des produits du fournisseur.

A cet égard, le tribunal relève que, si les résultats d'un distributeur dépendent pour une certaine partie de ses capacités de vendeur, il n'est pas moins vrai qu'ils dépendent pour une part non négligeable de l'activité, de la dynamique commerciale comme publicitaire et de l'image de marque du producteur et, tout autant, des concurrents de celui-ci. Il va de soi que le distributeur n'a guère de prise sur ces éléments ; dès lors, il ne saurait lui être reproché, au travers de la non-réalisation des objectifs, un déficit d'activité ou d'image du producteur, ou la pugnacité d'un producteur concurrent, spécialement dynamique ou dont les produits sont plus attractifs. Autrement dit, les résultats sont trop aléatoires pour pouvoir, en règle générale, être fixés comme des résultats à atteindre absolument (cf. Jurisclasseur Fasc. 1035 : Concession exclusive – Effets et rupture : Nature et l'intensité de l'obligation issue d'une clause de rendement, § 44).

Ainsi, il appartient à SOCIETE2.) d'établir un manquement ou une faute dans le chef de SOCIETE1.) pour voir engager la responsabilité contractuelle de celle-ci, la demanderesse ne pouvant se prévaloir de la simple preuve qu'un objectif escompté n'a pas été atteint.

Or, SOCIETE2.) n'explique, ni n'étaye les moyens que SOCIETE1.) aurait dû mettre en œuvre pour générer plus de ventes de produits.

Contrairement à la position soutenue par SOCIETE2.), le fait que des distributeurs d'autres pays ont réussi des meilleures ventes n'établit pas une défaillance de la demanderesse, les marchés n'étant pas économiquement comparables.

En outre, le fait qu'SOCIETE2.) a entrepris des démarches pour participer à des réunions avec des clients ou à des salons, ne saurait valoir à lui seul preuve du manquement de SOCIETE1.) à son obligation d'exécuter de bonne foi ses obligations de distributeur.

SOCIETE2.) reste en défaut de démontrer que SOCIETE1.) n'a pas accompli les diligences exigées par un distributeur de produits.

Au vu de ce qui précède, SOCIETE2.) n'apportant aucun élément afin d'établir que SOCIETE1.) n'a pas pris toutes les mesures utiles et n'a pas agi avec la diligence requise pour permettre la distribution des produits, il y a lieu d'en conclure que la demanderesse sur reconvention reste en défaut de rapporter la preuve d'une quelconque faute ou défaillance contractuelle dans le chef de SOCIETE1.) sous ce rapport.

SOCIETE2.) reproche encore à SOCIETE1.) de ne pas avoir respecté les obligations contractuelles spécifique alors qu'elle n'a communiqué ni les rapports d'activité mensuels conformément à la clause 6.2 et l'annexe 5 du Contrat, ni les mises à jour du *marketing plan* conformément à la clause 6.1 et l'annexe 4 du Contrat.

Ainsi que le tribunal l'a rappelé ci-avant, afin que la responsabilité contractuelle de SOCIETE1.) puisse être engagée, il ne suffit pas pour SOCIETE2.) d'établir la réalité de la faute commise par SOCIETE1.), mais encore faut-il qu'il soit établi qu'elle a subi un dommage qui se trouve en relation causale directe avec la faute commise.

Le tribunal rappelle que pour être indemnisable, le préjudice doit être la conséquence directe, la « *suite nécessaire* » du fait ou de l'acte dommageable, cela en matière contractuelle, comme en matière délictuelle.

En application de la théorie de la causalité adéquate, les juges doivent rattacher le dommage à celui de ses antécédents qui, normalement, d'après la suite naturelle des événements, était de nature à le produire, à la différence d'autres antécédents du dommage, n'ayant entraîné celui-ci qu'en raison de circonstances exceptionnelles.

Il faut ainsi se demander, à propos de chaque événement dont l'intervention causale dans la réalisation d'un dommage est invoquée, si cet événement, dans un cours habituel des choses et selon les expériences de la vie, entraîne normalement tel effet dommageable.

Si certes SOCIETE2.) soutient que les rapports d'activité et le plan marketing n'ont pas été fournis dans les formes et suivant la périodicité requises suivant Contrat, elle n'établit cependant pas que le défaut de SOCIETE1.) de l'avoir informée ou tenue à jour en ce qui concerne les activités et démarches entreprises liées à la distribution des produits, défaut sur lequel elle appuie sa demande en réparation, a entraîné ou était de nature à pouvoir entraîner, dans un cours habituel des choses, le préjudice dont elle demande actuellement réparation, à savoir le différentiel entre le prix des commandes de produits effectuées par SOCIETE1.) et le prix des commandes qu'aurait effectué un distributeur « normalement diligent », selon une fourchette d'évaluation haute et basse.

Il ne ressort pas non plus des éléments soumis à l'appréciation du tribunal qu'en raison de l'absence desdits rapports, SOCIETE2.) a été mise dans l'impossibilité de fournir plus de produits à distribuer à SOCIETE1.).

Le tribunal retient dès lors que, même à supposer que SOCIETE1.) ait manqué, comme le soutient SOCIETE2.), à ses obligations d'information, ces manquements ne sauraient être considérés comme étant en relation de causalité adéquate avec le préjudice qu'invoque SOCIETE2.).

En d'autres termes, SOCIETE2.) reste en défaut d'établir l'existence d'un lien de causalité entre les manquements qu'elle reproche à SOCIETE1.) et le préjudice dont elle demande réparation, de sorte que ce chef de sa demande ne saurait être accueilli.

Dans ces conditions, il y a lieu de rejeter la demande en indemnisation d'SOCIETE2.) sans qu'il y ait lieu d'analyser plus avant les développements des parties en relation avec ce volet de la demande d'SOCIETE2.) et notamment ceux ayant trait à la question de savoir à quelle périodicité et en quelle forme les rapports d'activité et le plan marketing étaient à fournir.

2.1.2. Quant aux dommages résultant des négociations relatives à la résiliation anticipée du Contrat

SOCIETE2.) demande encore la condamnation de SOCIETE1.) à la réparation du « *préjudice subi par SOCIETE2.) résultant de la mauvaise foi et des fautes commises par SOCIETE1.) pendant les négociations tendant à une résiliation anticipée d'un*

commun accord du Contrat ». Elle fait état (i) d'un préjudice matériel, constitué par le temps passé par ses employés dans les négociations (7.654,47 EUR) et par le temps « perdu » pour la réorganisation de la distribution des produits (25.000.- EUR) et (ii) d'un préjudice moral, constitué notamment par l'atteinte à son honneur suite aux menaces, provocations et tentatives d'intimidation (10.000.- EUR) et par l'atteinte à sa réputation, alors que SOCIETE1.) « *ferai[t] tout pour dissuader d'autres distributeurs de travailler avec [elle]* » (50.000.- EUR).

SOCIETE1.) conteste toute faute, ainsi que les montants réclamés.

SOCIETE2.), doit, pour prospérer dans sa demande, prouver, outre la mauvaise foi et les fautes reprochées, les préjudices qu'elle allègue avoir subis en relation avec le comportement reproché.

Tout d'abord, concernant le préjudice matériel, SOCIETE2.) produit une liste, signée par son gérant, avec les noms de ses employés, leur poste et le nombre d'heures effectué dans le cadre des négociations de résiliation de septembre à décembre 2019 indiquant que « *le coût salarial total du travail de ces employés pour le temps passé cumulé s'élève à 7.651,47* ».

Le tribunal relève d'une part, à l'instar de la demanderesse, qu'SOCIETE2.) n'explique pas autrement comment et dans quelle mesure les heures prestées sont en relation avec le comportement, qualifié de mauvaise foi, qu'elle reproche à SOCIETE1.), les négociations relatives à la résiliation ayant été entamées par la défenderesse elle-même, les faits reprochés ne se déroulant par ailleurs qu'au bout de trois semaines de négociations.

D'autre part, le tribunal constate que le taux horaire réclamé par SOCIETE2.) pour les employés et le nombre d'heures prestées ne sont pas documentés par les pièces du dossier, ni étayés par un autre élément.

De même, à part l'indication générale qu'elle a « perdu » du temps « *pour la réorganisation de la distribution de ses Produits* », il n'est ni expliqué, ni documenté quelles mesures ont été prises et en quoi consistait cette réorganisation, d'autant plus que la décision de résilier le Contrat avait d'ores et déjà été prise par SOCIETE2.), entraînant de toute façon une réorganisation interne de celle-ci.

SOCIETE2.) restant en défaut de documenter et d'établir le dommage matériel qu'elle soutient avoir subi en relation avec les négociations menées avec SOCIETE1.), ce volet de sa demande en indemnisation n'est pas fondé.

Ensuite, concernant le préjudice moral, il convient de rappeler que les effets de l'atteinte à la réputation de la personne morale sont généralement la fuite de clientèle, voire son détournement et la dépréciation de plusieurs années d'accumulation de savoir-faire, d'investissements matériels et intellectuels. On redoute une perte de chiffre d'affaires et une dépréciation de la valeur de l'entreprise (cf. Véronique Wester-Ouisse, *Le préjudice moral des personnes morales*, La Semaine Juridique, Edition générale, n°26, 25 juin 2003, doctr. 145, n° 15).

Toute personne peut exiger qu'il ne soit pas porté atteinte à son honneur ou à sa réputation, ce qui constitue d'une manière générale une atteinte aux droits de la personnalité.

Toute atteinte à l'honneur ou à la réputation peut donc engager la responsabilité de son auteur sur le plan civil, même si elle ne peut pas s'analyser en une diffamation ou injure au sens pénal, en l'absence de la preuve d'une intention de nuire.

En principe l'allocation de dommages et intérêts ne doit être accordée qu'en cas de préjudice réellement démontré et revêtant une certaine gravité.

L'atteinte à la réputation est toujours fonction du degré de publicité conféré à l'affaire (cf. TAL 20 février 2009, n° 92 905 du rôle et les références y citées).

En l'occurrence, SOCIETE2.) reste en défaut de fournir de plus amples précisions à ce sujet et de justifier que SOCIETE1.) a effectivement entrepris des démarches pour porter atteinte à sa crédibilité vis-à-vis d'autres distributeurs. Il n'est pas prouvé, ni même allégué, que les négociations autour de la résiliation du Contrat ont été portées à la connaissance du public, respectivement d'autres distributeurs, et que SOCIETE2.) a dû se justifier, d'une manière ou d'une autre, à cet égard.

De même, SOCIETE2.) reste en défaut d'expliquer et de justifier en quoi le comportement, qualifié de mauvaise foi, qu'elle reproche à SOCIETE1.), aurait causé une « *atteinte à l'honneur* ».

SOCIETE2.) ne justifie pas non plus les montants de l'indemnisation qu'elle sollicite de ces chefs.

Sa demande en indemnisation du préjudice moral prétendument subi n'est partant pas fondée non plus.

Dans ces conditions, compte tenu des contestations de SOCIETE1.) et à défaut d'éléments probants quant à la réalité et à la consistance des préjudices allégués, il y a lieu de rejeter la demande en indemnisation d'SOCIETE2.), sans analyser plus en détail les développements des parties quant à la mauvaise ou bonne foi de SOCIETE1.) lors des négociations de résiliation.

2.2. La demande basée sur les règles de la responsabilité délictuelle

À titre subsidiaire, SOCIETE2.) agit contre SOCIETE1.) en responsabilité délictuelle, en se basant sur les mêmes reproches et en réclamant les mêmes préjudices.

Dans la mesure où la demande d'SOCIETE2.) a été rejetée sur base contractuelle, faute de preuve du bien-fondé des demandes en indemnisation, la demande fondée sur les principes de droit commun de la responsabilité délictuelle encourt également le rejet.

3. Quant aux demandes accessoires

SOCIETE2.) réclame le paiement par SOCIETE1.) d'une indemnité pour les frais et honoraires d'avocat déboursés.

Eu égard à l'issue du litige, la demande d'SOCIETE2.) est à déclarer non fondée.

SOCIETE1.) réclame le paiement d'un montant forfaitaire de 40.- EUR au titre des frais de recouvrement conformément à l'article 5 (1) de la Loi de 2004.

Le tribunal n'ayant pas prononcé de condamnation en paiement des intérêts de retard en application de l'article 3 de la Loi de 2004, cette demande encourt le rejet.

SOCIETE1.) et SOCIETE2.) sollicitent chacune l'allocation d'une indemnité de procédure sur base de l'article 240 du Nouveau Code de procédure civile.

La demande de SOCIETE1.) en allocation d'une indemnité de procédure sur base de l'article 240 du Nouveau Code de procédure civile est fondée en principe. Compte tenu des éléments de la cause, il convient de lui allouer un montant de 1.500.- EUR. Au vu de l'issue du litige, la demande d'SOCIETE2.) n'est pas fondée.

Enfin, il n'y a pas lieu d'ordonner l'exécution provisoire sans caution du présent jugement, les conditions de l'article 567 du Nouveau Code de procédure civile n'étant pas remplies en l'espèce.

Par ces motifs :

le tribunal d'arrondissement de et à Luxembourg, quinzième chambre, siégeant en matière commerciale selon la procédure civile, statuant contradictoirement,

reçoit les demandes principale et reconventionnelle,

dit fautive la résiliation du contrat de distribution intitulé « *Tuball Distribution Agreement N°DA* » intervenue le 13 décembre 2019 à l'initiative de la société à responsabilité limitée SOCIETE2.) SARL,

dit la demande en indemnisation de la société par action simplifiée de droit français SOCIETE1.) SAS non fondée,

dit la demande reconventionnelle de la société à responsabilité limitée SOCIETE2.) SARL non fondée,

dit la demande de la société à responsabilité limitée SOCIETE2.) SARL en indemnisation pour frais et honoraires d'avocat déboursés non fondée,

dit la demande de la société par action simplifiée de droit français SOCIETE1.) SAS en allocation de la somme forfaitaire de 40.- EUR sur base de l'article 5 (1) de la loi modifiée du 18 avril 2004 relative aux délais de paiement et aux intérêts de retard non fondée,

dit la demande de la société par action simplifiée de droit français SOCIETE1.) SAS en allocation d'une indemnité de procédure sur base de l'article 240 du Nouveau Code de procédure civile fondée,

partant **condamne** la société à responsabilité limitée SOCIETE2.) SARL à payer à la société par action simplifiée de droit français SOCIETE1.) SAS le montant de 1.500.- EUR sur base de l'article 240 du Nouveau Code de procédure civile,

dit la demande de la société à responsabilité limitée SOCIETE2.) SARL en allocation d'une indemnité de procédure sur base de l'article 240 du Nouveau Code de procédure civile non fondée,

dit qu'il n'y a pas lieu d'ordonner l'exécution provisoire sans caution du présent jugement,

condamne la société à responsabilité limitée SOCIETE2.) SARL à tous les frais et dépens de l'instance et ordonne la distraction des frais et dépens au profit de Maître Marc THEWES, qui affirme en avoir fait l'avance.