



DROIT CIVIL

1^{ère} année

EXAMEN

Jeudi 7 septembre 2020

Sujet :

Faire un mémoire ampliatif pour la société Tôlerie Industrielle.

Copies exécutoires
délivrées aux parties le :

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS

COUR D'APPEL DE PARIS
Pôle 5 - Chambre 4

ARRÊT DU 10 AVRIL 2019

(n° , 9 pages)

Numéro d'inscription au répertoire général : **16/14991 - N° Portalis 35L7-V-B7A-BZGYI**

Décision déferée à la Cour : Jugement du 28 Avril 2016 - Tribunal de Commerce de
RENNES - RG n° 2016F00002

APPELANTE

SA SOCIETE R. BOUTIN

Ayant son siège social : Zone industrielle n°3

16160 GOND-PONTOUVRE

N° SIRET : 334 896 388 (ANGOULEME)

prise en la personne de son représentant légal domicilié en cette qualité audit siège

*Représentée par Me Vincent DELMAS de la SELEURL DELMAS ET ASSOCIES, avocat
au barreau de PARIS, toque : L0245*

*Ayant pour avocat plaidant : Me Baghdad HEMAZ de la SELEURL SELARL D'AVOCAT
HEMAZ, avocat au barreau de PARIS, toque : D676*

INTIMÉE

SAS TOLERIE INDUSTRIELLE, dont le sigle est T.I

Ayant son siège social : 15 rue Edouard Branly

79200 PARTHENAY

N° SIRET : 320 800 139 (NIORT)

prise en la personne de son représentant légal domicilié en cette qualité audit siège

*Représentée par Me Arnault GROGNARD, avocat au barreau de PARIS, toque : E1281
Ayant pour avocat plaidant : Me Christopher SONA, substituant Me Stéphanie BAUDRY,
de la SELARL WALTER & GARANCE AVOCATS, avocats au barreau de TOURS, toque :
27*

COMPOSITION DE LA COUR :

En application des dispositions des articles 786 et 907 du code de procédure civile,
l'affaire a été débattue le 26 Février 2019, en audience publique, les avocats ne s'y étant pas
opposé, devant Madame Irène LUC, Présidente de chambre, chargée du rapport.

Ce magistrat a rendu compte des plaidoiries dans le délibéré de la Cour, composée
de :

Madame Irène LUC, Présidente de chambre, rédacteur,
Monsieur Laurent BEDOUET, Conseiller,
Madame Laure COMTE, Vice-Présidente Placée,

qui en ont délibéré.

Greffier, lors des débats : Madame Cécile PENG

ARRÊT :

- contradictoire

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

- signé par Madame Irène LUC, président et par Madame Cécile PENG, greffier auquel la minute a été remise par le magistrat signataire.

FAITS ET PROCÉDURE

La société R. Boutin (ci-après Boutin), créée en 1930, est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation d'appareils ménagers, de jardinage, et de tôlerie ; elle fabrique également des conduits de fumée, des accessoires et gaines de ventilation.

La société Tôlerie Industrielle est spécialisée dans la fabrication, la distribution et la pose de gaines de ventilations.

Les sociétés Boutin et Tôlerie Industrielle ont entretenu une relation commerciale pendant plusieurs années, la société Boutin fournissant des accessoires et gaines de fabrication à la société Tôlerie Industrielle.

Le courant d'affaire entre les deux sociétés aurait d'abord connu une baisse en termes de commandes et de chiffre d'affaires en 2010 avant de cesser complètement à partir de 2012. Soutenant que la société Tôlerie Industrielle aurait rompu leur relation commerciale de manière brutale, la société Boutin a, par acte introductif d'instance du 22 avril 2014, assigné la société Tôlerie Industrielle devant le tribunal de commerce de Niort.

Par jugement en date du 3 septembre 2014, le tribunal de commerce de Niort s'est déclaré incompétent au profit du tribunal de commerce de Rennes.

Par jugement du 28 avril 2016, assorti de l'exécution provisoire, **le tribunal de commerce de Rennes** a :

- débouté la société Tôlerie Industrielle de sa demande de sursis,
- débouté la société R-Boutin de l'ensemble de ses demandes, fins et conclusions,
- condamné la société R-Boutin à payer à la société Tôlerie Industrielle la somme de 4 000 euros par application des dispositions de l'article 700 du code de procédure civile,
- débouté la société Tôlerie Industrielle du surplus de sa demande fondée sur l'article 700 du code de procédure civile,
- condamné la société R-Boutin aux entiers dépens de l'instance,
- liquidé les frais de greffe à la somme de 81,65 euros tels que prévu aux articles 695 et 701 du code de procédure civile.

Par déclaration au greffe du 07 juillet 2016, la société Boutin a interjeté appel de ce jugement.

Vu les dernières conclusions de la société R. Boutin, appelante, déposées et notifiées le 15 janvier 2019, par lesquelles il est demandé à la cour, au visa des articles 442-6 du code de commerce, 1382 et 1383 (anciens) du code civil, 9, 10, 56, 143, 146, 232, 827 et 861-2 du code de procédure civile, de :

En la forme,

- dire que la société Boutin est recevable en son appel,

Au fond,

- infirmer le jugement du tribunal de commerce de Rennes du 28 avril 2016 en toutes ses dispositions

Statuant à nouveau,

- juger que la rupture, par la société Tôlerie Industrielle, des relations commerciales établies avec la société Boutin, est fautive du fait de la brutalité et de l'absence de préavis écrit,

- en réparation du préjudice subi, condamner la société Tôlerie Industrielle au paiement des sommes suivantes :

* 230 242 euros en réparation du préjudice financier subi par la société Boutin au titre de la perte de marge brute sur le chiffre d'affaires manqué consécutivement à la rupture fautive des relations commerciales,

* 30 000 euros en réparation du préjudice moral subi par la société Boutin,

* 4 000 sur le fondement de l'article 700 du code de procédure civile,

- condamner la société Tôlerie Industrielle aux entiers dépens ;

Vu les dernières conclusions de la société Tôlerie Industrielle, intimée, déposées et notifiées le 28 janvier 2019, par lesquelles il est demandé à la cour, au visa des articles 442-6 du code de commerce, 1315 et 1382 (anciens) du code civil, de :

- confirmer le jugement du tribunal de commerce de Rennes en date du 26 avril 2016,

- condamner la société Boutin à payer à la société Tôlerie Industrielle la somme de 8 000 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile,

- condamner la société Boutin aux entiers dépens ;

SUR CE, LA COUR,

Sur la sommation de produire des pièces aux débats

La société Tôlerie Industrielle soutient que, dans le cadre de la procédure engagée à l'encontre de la société TFVM, la société Boutin faisait valoir un préjudice financier consistant en la perte du chiffre d'affaires dû à une désaffectation d'une partie de sa clientèle, alors qu'elle sollicite également dans le cadre de la présente instance la réparation de la perte de chiffre d'affaires due à la rupture des relations avec la société Tôlerie

Industrielle. Elle estime que le préjudice allégué dans la présente instance est nécessairement inclus dans la perte de chiffre d'affaires qu'elle prétend avoir subi du fait des agissements de la société TFVM et demande donc à la cour de faire sommation à la société Boutin d'avoir à produire aux débats ses dernières conclusions et ses pièces visées dans le litige l'opposant à la société TFVM, les conclusions de la société TFVM, et la décision du tribunal de commerce d'Angoulême ou le cas échéant l'état de la procédure, dès lors qu'existe, selon elle, un lien indéniable entre l'action engagée par la société Boutin à l'encontre de la société Tôlerie Industrielle et celle, en concurrence déloyale, engagée à l'encontre de la société TFVM.

Mais cette demande n'est pas reprise dans le dispositif des conclusions, qui seul, lie la cour, de sorte qu'elle ne sera pas examinée.

Sur la rupture brutale des relations commerciales

La société Boutin invoque les dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce et fait valoir que la rupture de la relation commerciale avec la société Tôlerie Industrielle a revêtu un caractère brutal et fautif.

La société Tôlerie Industrielle considère que les conditions d'application de l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce ne sont pas réunies en l'espèce.

Si, aux termes de l'article L 442-6, I, 5° du code de commerce, « *Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers : De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels* », la société qui se prétend victime de cette rupture doit établir au préalable le caractère suffisamment prolongé, régulier, significatif et stable du courant d'affaires ayant existé entre elle et l'auteur de la rupture, qui pouvait lui laisser augurer que cette relation avait vocation à perdurer. Par ailleurs, « *les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure* ».

Les deux sociétés s'accordent sur l'existence de relations commerciales établies, caractérisée par un flux continu d'affaires, mais s'opposent sur le caractère brutal de la rupture, la durée du préavis et sur les préjudices.

Sur le caractère brutal de la rupture

La société Boutin soutient que la durée des relations commerciales entre les parties est de plus de 25 ans. Elle ajoute que cette relation était stable, les parties n'ayant jamais connu de période de rupture, même lors du placement en redressement judiciaire de la société Boutin, régulière, pour avoir duré de 1987 à 2011 et significative, dès lors que le courant d'affaires entre les deux sociétés était constant depuis 2002 et que le chiffre d'affaires généré variait entre 135 000 et 456 451 euros. Elle affirme, par conséquent, que le caractère établi de la relation commerciale litigieuse n'est pas contestable.

La société Boutin fait valoir que la société Tôlerie Industrielle a rompu la relation commerciale établie avec elle en réduisant de manière drastique ses commandes à compter de l'année 2010, pour cesser définitivement en 2012. Elle indique qu'alors que le chiffre d'affaires pour l'exercice 2009 entre les deux sociétés s'élevait à 185 932,01 euros, celui-ci

n'était plus que de 32 169,90 euros en 2010, puis de 1 704,30 euros en 2011, et enfin, de 0 euro en 2012. Elle affirme que cette réduction brutale et drastique des commandes suffit à caractériser une rupture brutale des relations commerciales établies au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce. Elle soutient que la société Tôlerie Industrielle a, partant, opéré un basculement unilatéral, brutal et sans équivoque d'un fournisseur vers un autre, basculement attesté, selon elle, par le chiffre d'affaires de la société TFVM, nouveau fournisseur de la société Tôlerie Industrielle.

Elle expose que la rupture a été brutale pour n'avoir pas bénéficié d'un préavis écrit, alors qu'un préavis de deux ans aurait dû lui être octroyé eu égard à la durée et aux spécificités de la relation entretenue avec la société Tôlerie Industrielle. Elle affirme en outre que la société Tôlerie Industrielle n'a avancé aucun motif afin de justifier cette rupture, et qu'en tout état de cause, elle n'a jamais reçu la moindre mise en demeure faisant état d'une inexécution contractuelle ou d'un retard dans l'exécution de ses obligations.

Elle soutient également que les juges de première instance ne pouvaient rendre la société Boutin responsable de cette rupture au motif qu'elle aurait dû s'aligner sur les prix prétendument plus bas de son concurrent, la société TFVM. A cet égard, elle souligne que les tarifs pratiqués par la société TFVM sur l'année 2012 étaient loin d'être inférieurs à ceux pratiqués par la société Boutin. Elle affirme qu'en tout état de cause l'intimée ne pouvait valablement s'affranchir d'un préavis écrit pour mettre fin aux relations commerciales avec la société Boutin, quand bien même ses tarifs auraient été moins compétitifs, ce qui n'est, au demeurant, pas établi.

Elle fait aussi grief au jugement entrepris d'avoir considéré que la société Boutin ne pouvait ignorer les intentions de son cocontractant de mettre un terme à leur relation commerciale. A contrario, elle estime que, d'une part, il n'y a pas eu de diminution du courant d'affaire entre 2006 et 2009 mais une forte progression, et d'autre part, que la société Tôlerie Industrielle n'a jamais démontré sur cette période ses intentions de rompre la relation commerciale, et enfin, que si des négociations ont été menées, elles l'ont conduite à offrir des remises importantes à son cocontractant, les frais de port ayant été supportés par la société Boutin pour toutes les commandes livrées quel qu'en fut le montant ou la destination. En tout état de cause, elle soutient que la seule circonstance qu'elle ait pu connaître la concurrence de la société TFMV ne saurait suffire à prouver qu'elle a été informée des intentions de la société Tôlerie Industrielle de mettre un terme à leur relation commerciale établie. En tout état de cause, elle expose que le caractère prévisible d'une rupture n'est pas nécessairement de nature à exclure sa brutalité.

Elle en déduit que les motifs adoptés par les premiers juges ne sont conformes ni à la lettre ni à l'esprit des dispositions de l'article L. 442-6 du code de commerce, et qu'en écartant ses demandes, sans rechercher si la brutalité de la rupture ne constituait pas une faute civile délictuelle, le tribunal n'a pas donné de base légale à sa décision.

Elle conclut qu'en rompant brutalement ses relations commerciales établies avec la société Boutin, la société Tôlerie Industrielle a commis une faute engageant sa responsabilité civile délictuelle et doit être tenue à réparer le dommage causé.

La société Tôlerie Industrielle réplique que le désengagement progressif d'un partenaire contractuel ne saurait constituer une rupture brutale des relations commerciales au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce. Or, elle soutient à cet égard que le chiffre d'affaires de la société Boutin réalisé avec la société Tôlerie Industrielle, qui a toujours été fluctuant, a diminué de manière progressive à compter de 2005, passant de 146 934 euros en 2004 à 91 802 euros en 2005 puis à 70 621 euros en 2006. Ce même chiffre aurait également continué à fluctuer entre 2007 et 2011, l'année 2009 devant être considérée comme une exception (185 932 euros de chiffre d'affaires). Elle expose

également que ce désengagement progressif se justifiait par des raisons économiques, la société Boutin pratiquant des tarifs plus élevés que la concurrence, et qu'elle ne pouvait continuer à s'approvisionner auprès de cette dernière au péril de sa compétitivité. Or, elle rappelle que n'est pas fautive la rupture qui est justifiée par un contexte économique.

Ensuite, elle affirme que la rupture ne peut être considérée comme fautive, dès lors que la diminution des commandes était causée par le propre fait de la prétendue victime. Elle expose en ce sens avoir subi de nombreuses difficultés de traitement de ses commandes avec la société Boutin, l'obligeant à diversifier, à partir de l'année 2005, ses fournisseurs. En outre, elle fait valoir qu'elle aurait à plusieurs reprises informé la société Boutin de ce que les prix pratiqués par cette dernière n'étaient pas compétitifs, sans que la société Boutin accepte de s'aligner sur les tarifs de ses concurrents. Elle en déduit qu'il ne peut lui être reproché d'avoir réorienté ses commandes vers d'autres fournisseurs plus compétitifs.

En tout état de cause, elle soutient que la société Boutin ne pouvait ignorer, à compter de 2009, que les relations entre les parties ne pouvaient perdurer en raison des tarifs pratiqués, et que, partant, l'absence de préavis est sans effet. Elle en conclut que la rupture de la relation commerciale entre les parties, progressive, causée par la désorganisation de la société Boutin et ses tarifs trop élevés, et annoncée depuis 2009, ne saurait être jugée brutale ou abusive.

Il est constant que l'arrêt des relations commerciales a tout d'abord été partiel, dès 2010, manifesté par la baisse des commandes de la part de la société Tôlerie Industrielle, puis total en 2012, par l'absence de commandes, sans qu'aucun préavis n'ait jamais été consenti à la société Boutin par son partenaire.

Cette baisse, puis cet arrêt total des commandes ne sont pas justifiés par la société Tôlerie Industrielle par un changement dans ses propres conditions économiques et commerciales, de sorte que la rupture, intervenue sans préavis, est brutale.

La circonstance que la société Tôlerie Industrielle ait souhaité changer de partenaire au profit d'une société aux tarifs plus avantageux est indifférente dans cette qualification.

De même, la baisse progressive des commandes, non pas depuis 2005, comme le prétend la société intimée, mais depuis 2010, ne pouvait rendre prévisible la rupture intervenue et donc lui faire perdre son caractère brutal. En outre, la prévisibilité de la rupture n'est pas de nature à dispenser de la délivrance d'un préavis écrit d'une durée raisonnable.

Il y a donc lieu d'infirmier le jugement entrepris sur ce point et de dire que la rupture a été brutale.

Sur la durée du préavis

La société Boutin estime qu'en raison de la durée et de la stabilité de la relation commerciale entretenue par les parties, de ce que la société Tôlerie Industrielle se fournissait exclusivement auprès de la société Boutin jusqu'en 2010, de l'engagement pris par la société Boutin auprès de la société intimée dans le cadre de leur relation commerciale de n'effectuer aucune démarche commerciale directe sur la zone de chalandise et de limiter ses ventes aux produits de négoce, circonstances qui caractérisent selon elle une exclusivité de fait, elle aurait dû bénéficier d'un préavis raisonnable de deux ans. Par conséquent, elle

estime que le préjudice direct, personnel et certain qu'elle a subi en raison de la rupture brutale de la relation commerciale avec la société Tôlerie Industrielle doit être évalué sur la base d'un préavis de 24 mois.

La société Tôlerie Industrielle (à titre subsidiaire) soutient que la durée de préavis de deux années réclamée par la société Boutin est injustifiée et excessive. Elle affirme que dans le cadre de leur relation commerciale, la société Boutin n'a jamais bénéficié d'aucune exclusivité ni de garantie portant sur un volume de commande.

Elle expose en ce sens que :

- la société Tôlerie Industrielle se fournit depuis 2005 auprès de fournisseurs concurrents de la société Boutin,
- le montant des chiffres d'affaires réalisé entre les deux sociétés a toujours été fluctuant, voire relativement bas à certaines périodes,
- le geste commercial accordé à la société Tôlerie sur les frais de transport n'a été en vigueur que pour une période de 6 mois à compter de 2008 et dans des conditions habituelles dans leur secteur d'activité, de sorte que la société appelante ne justifie en rien de ce que la prétendue suppression d'un chauffeur livreur serait imputable à la société Tôlerie Industrielle,
- la société Boutin, qui ne produit pas de comptes annuels postérieurs à la date de rupture ou tout autre élément tangible permettant d'apprécier les difficultés qu'elle aurait rencontrées pour réorganiser son activité, a été en mesure de se réorganiser dans un délai inférieur au délai de 2 ans sollicité.

Elle en déduit que la société Boutin ne justifie pas de la nécessité d'un préavis de deux ans.

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

En l'espèce, la société Boutin n'établit pas une situation de dépendance à l'égard de la société Tôlerie Industrielle, ni l'existence de relations d'exclusivité ou d'investissements spécifiques. Aucun élément n'est davantage communiqué à la cour sur le marché concerné. Compte tenu de ces éléments et de la durée des relations commerciales, de plus de 25 années, il y a lieu de fixer à 18 mois la durée du préavis qui aurait dû être consenti à la société Boutin.

Sur le préjudice

La société Boutin fait valoir que le caractère brutal de la relation commerciale établie lui a causé un préjudice personnel, direct et certain, constitué par la perte de marge brute qu'elle pouvait espérer réaliser avec son partenaire si la période de préavis raisonnable de 24 mois avait été exécutée. Elle sollicite par conséquent la condamnation de la société Tôlerie Industrielle à lui verser la somme de 230 242 euros en réparation de son préjudice matériel. Elle soutient en outre avoir subi un préjudice moral dans l'atteinte à sa notoriété au sein du secteur d'activité dans lequel elle intervient et réclame à ce titre la somme de

30 000 euros.

La société Tôlerie Industrielle soutient que la société Boutin ne démontre pas la réalité du préjudice subi. Elle expose que la société Boutin ne rapporte aucun élément probant et tangible appuyant sa demande de préjudice matériel d'un montant de 230 242 euros, qui est par conséquent injustifiée. Elle avance en ce sens que malgré la sommation de la société intimée, la société Boutin ne produit ni ses bilans ni ses comptes de résultats sur la période concernée. Le caractère probant de l'attestation de l'expert comptable de la société Boutin n'est pas, selon elle, établi dès lors que d'une part la somme indiquée au titre de la perte de marge brute correspond exactement au montant du chiffre d'affaires, et d'autre part, l'auteur dudit document n'est pas identifié. Elle explique qu'en tout état de cause, la société Boutin ayant manqué à ses obligations de dépôt de ses comptes annuels sur plusieurs exercices, il est impossible de vérifier l'exactitude des chiffres avancés par cette dernière. Elle en déduit que la demande de la société Boutin est d'une part injustifiée et d'autre part surévaluée. Elle estime également que le préjudice moral allégué ne repose sur aucun élément de preuve tangible. En conséquence, elle demande à la cour de débouter la société Boutin de ses demandes d'indemnisation.

Le préjudice résultant du caractère brutal de la rupture est constitué par la perte de la marge dont la victime pouvait escompter bénéficier pendant la durée du préavis qui aurait dû lui être accordé. 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.

Sur la base de la moyenne annuelle des chiffres d'affaires réalisés de 2003 à 2009 (136 397 euros), ceux-ci étant fluctuants, et en l'absence de démonstration de la marge sur coûts variables de la société Boutin, celle-ci ne versant aux débats qu'une attestation d'expert-comptable faisant état d'une marge de 65 %, nullement étayée par d'autres pièces du dossier, la cour fixera à 102 000 euros le préjudice résultant de la rupture brutale.

La société Boutin ne démontrant pas l'existence d'un préjudice moral, cette demande sera rejetée.

Sur les frais irrépétibles

Succombant au principal, la société Tôlerie Industrielle sera condamnée aux dépens de première instance et d'appel, ainsi qu'à payer à la société Boutin la somme de 4 000 euros au titre des frais irrépétibles.

PAR CES MOTIFS

La Cour,

INFIRME le jugement entrepris,

et, statuant à nouveau,

JUGE que la rupture, par la société Tôlerie Industrielle, des relations commerciales établies avec la société Boutin, est brutale, du fait de l'absence de préavis écrit,

CONDAMNE la société Tôlerie Industrielle à payer à la société Boutin la somme de 102 000 euros en réparation du préjudice économique subi par elle au titre de la perte de marge,

LA DEBOUTE de sa demande de réparation au titre du préjudice moral,

CONDAMNE la société Tôlerie Industrielle aux dépens de première instance et d'appel,

LA CONDAMNE à payer à la société Boutin la somme de 4 000 euros au titre des frais irrépétibles.

Le Greffier

La Présidente

Cécile PENG

Irène LUC

REPUBLIQUE FRANCAISE
Au nom du Peuple Français

TRIBUNAL DE COMMERCE DE RENNES

Jugement prononcé le 28 avril 2016

- par mise à disposition au Greffe du Tribunal de Commerce de Rennes, les parties ayant été préalablement avisées dans les conditions prévues au deuxième alinéa de l'article 450 du CPC,

- signé par Monsieur RINTZLER Président de chambre et par Maître Pierre VETILLARD Greffier associé,

2016F00002
J161 2/1133D/DG

28/04/2016

SOCIETE R. BOUTIN
ZONE INDUSTRIELLE 3
16160 GOND PONTOUVRE
- Représentant :
Avocat plaidant :
SCP B. HEMAZ

DEMANDEUR

SAS SAS TOLERIE INDUSTRIELLE
15 R Edouard Branly
79200 Parthenay
- Représentant :
Avocat plaidant :
Me Stéphanie BAUDRY
Avocat postulant correspondant :
Me Julien DERVILLERS

DEFENDEUR

COMPOSITION DU TRIBUNAL LORS DES DEBATS ET DU DELIBERE :

L'affaire a été débattue le 02/02/2016 en audience publique, devant le Tribunal composé de :

- M. Georges Alain RINTZLER, Président de Chambre,
- M. Michel MIGNON, Mme Chantal JOLIVET, M. Clément VILLEROY de GALHAU, M. Laurent JOLLY, Juges,

Commis Greffier lors des débats : Mme Dany GAUTRONNEAU

Copie exécutoire délivrée à Me Stéphanie BAUDRY
le 28 Avril 2016

FAITS ET PROCEDURES

La société R-BOUTIN expose qu'elle a entretenu des relations commerciales avec la société TOLERIE INDUSTRIELLE depuis plus de 30 ans, malgré une procédure de redressement judiciaire intervenue en septembre 2005.

Cependant, depuis le début de l'année 2010, la société TOLERIE INDUSTRIELLE a réduit drastiquement ses commandes pour cesser totalement les relations à partir de 2012.

Les démarches engagées pour obtenir une solution amiable n'ont pas abouti.

La société R-BOUTIN s'estime donc victime d'une rupture brutale des relations commerciales établies.

Par acte introductif d'instance en date du 22 avril 2014, signifié par Maître ANDOUARD, Huissier de Justice associé à NIORT (79), la société R-BOUTIN a assigné la société TOLERIE INDUSTRIELLE à comparaître par devant les Président et Juges du Tribunal de Commerce de NIORT pour s'entendre :

Vu l'article L. 442-6 du Code de Commerce,

Vu les articles 1382 et 1383 du Code Civil,

- Dire que la rupture par la société TOLERIE INDUSTRIELLE des relations commerciales établies avec la société R-BOUTIN est fautive du fait de leur brutalité et de l'absence de préavis écrit,
- Condamner la société TOLERIE INDUSTRIELLE au paiement des sommes suivantes :
 - 230 242 euros en réparation du préjudice financier subi par la société R-BOUTIN au titre de la baisse de son chiffre d'affaires consécutivement à la rupture fautive des relations commerciales,
 - 30 000 euros en réparation du préjudice moral subi par la société R-BOUTIN,
 - 4 000 euros sur le fondement de l'article 700 du Code de Procédure Civile,
- Assortir la décision à intervenir de l'exécution provisoire,
- Condamner la société TOLERIE INDUSTRIELLE aux entiers dépens.

Par jugement en date du 3 septembre 2014, le Tribunal de Commerce de NIORT s'est déclaré incompetent au profit du Tribunal de Commerce de RENNES.

L'affaire a été évoquée le 8 janvier 2015 et renvoyée pour mise en état ; elle a été évoquée le 30 avril 2015 et renvoyée au 24 septembre 2015, date à laquelle elle a été radiée.

L'affaire a été ré-enrôlée après radiation le 2 février 2016

Les parties, dûment présentes ou représentées à l'audience publique du Tribunal de Commerce de RENNES du 2 février 2016, ont été entendues en leurs plaidoiries.

Les parties présentes à l'audience ont été informées conformément aux dispositions de l'article 450 du Code de Procédure Civile que le jugement sera prononcé par mise à disposition au Greffe le 28 avril 2016.

2016F00002

Troisième page

MOYENS ET PRETENTIONS DES PARTIES

Les parties ont déposé à l'audience, à l'issue de leurs plaidoiries et à l'appui des arguments et moyens qu'elles ont développés, l'ensemble des pièces et justificatifs qu'elles ont échangés et qu'elles considèrent comme nécessaires au soutien de leurs prétentions et, conformément aux dispositions de l'article 455 du Code de Procédure Civile, lecture en a été faite en délibéré et le Tribunal y fait expressément référence.

Pour la société R-BOUTIN, en demande

Elle fait valoir ses moyens et arguments dans ses conclusions en reprise d'instance signées et datées du 23 décembre 2015 auxquelles il convient de se reporter.

Elle fait valoir que les relations entre les parties sont « établies » au sens de l'article L. 442-6 du Code de Commerce puisqu'elles durent depuis plus de 25 ans, qu'elles ont été stables et d'une intensité suffisante allant d'un chiffre d'affaires de 135 000 euros à un chiffre d'affaires de 456 451 euros.

Elle prétend que la rupture des relations commerciales établies a été brutale et qu'elle a créé un préjudice qu'il convient d'indemniser. Elle caractérise la brutalité en faisant état de la baisse du chiffre d'affaires intervenue depuis 2010 (185 932 euros en 2009, 32 169 euros en 2010, 1 704 euros en 2011, 0 en 2012 ;

Elle évalue son préjudice à 2 ans de marge brute, soit 230 242 euros, au regard d'une perte de chiffre d'affaires moyenne de 246 073 euros HT.

Dans ses conclusions développées à l'audience, elle reprend les demandes de son assignation.

Pour la société TOLERIE INDUSTRIELLE, en défense

Elle fait valoir ses moyens et arguments dans ses conclusions responsives et récapitulatives n° 2 signées et datées du 2 février 2016 auxquelles il convient de se reporter.

Elle prétend qu'elle a été amenée à réduire progressivement ses commandes avec la société R-BOUTIN parce que ses prix n'étaient plus compétitifs et en raison de la désorganisation liée à la procédure collective de 2005. Elle rappelle qu'aucune exclusivité n'avait été concédée à la société R-BOUTIN.

A titre principal, elle demande un sursis à statuer dans l'attente de la décision dans l'affaire opposant la société R-BOUTIN à la société TFVM, au motif qu'il semble que la société R-BOUTIN cherche à se faire indemniser 2 fois d'un même préjudice. Elle explique que l'assignation délivrée à la société TFVM est antérieure à la celle délivrée à la société TOLERIE INDUSTRIELLE.

A titre subsidiaire, elle fait valoir :

Qu'aucune exclusivité ne la liait à la société R-BOUTIN.

Que le geste commercial sur les transports n'a été accordé que pour une période de 6 mois, de à compter du 29 mai 2008.

Que ce geste n'était pas différent des conditions habituelles des concurrents de la société R-BOUTIN.

Qu'il n'est pas démontré que la suppression d'un poste de chauffeur livreur soit imputable à la société TOLERIE INDUSTRIELLE.

Que la marge brute évoquée par la société R-BOUTIN n'est pas justifiée. Que le document présenté comme émanant de son expert-comptable ne comporte ni en-tête ni cachet.

Dans ses conclusions développées à l'audience, elle demande au Tribunal de :

- Surseoir à statuer dans l'attente de la survenance d'une décision judiciaire définitive dans le litige opposant la société R-BOUTIN à la société TFVM,

A défaut,

Vu les dispositions de l'article L. 442-6 du Code de Commerce,

- Constaté l'absence de rupture brutale des relations commerciales établies,
- En conséquence, débouter la société R-BOUTIN de l'ensemble de ses demandes, fins et conclusions,

A défaut,

Vu les dispositions des articles 1315 et 1382 du Code Civil,

- Constaté que la société R-BOUTIN ne démontre pas le préjudice subi,
- En conséquence, débouter la société R-BOUTIN de l'ensemble de ses demandes, fins et conclusions,

En tout état de cause,

- Condamner la société R-BOUTIN à payer à la société TOLERIE INDUSTRIELLE la somme de 7 000 euros au titre de l'article 700 du Code de Procédure Civile,
- Condamner la même aux entiers dépens.

DISCUSSION

Attendu que le jugement mis en délibéré sera contradictoire et en premier ressort compte tenu du montant de la demande en principal ;

Sur la demande de sursis à statuer

Attendu que la société TOLERIE INDUSTRIELLE demande au Tribunal de surseoir à statuer dans l'attente de la décision devant intervenir dans l'affaire opposant la société R-BOUTIN à la société TFVM, et ce au motif qu'il s'agirait pour la société R-BOUTIN d'obtenir deux fois l'indemnisation d'un même préjudice allégué ;

Attendu que selon l'assignation délivrée à la société TOLERIE INDUSTRIELLE, la société R-BOUTIN demande l'indemnisation du préjudice subi en raison de la rupture qu'elle qualifie de brutale des relations commerciales établie, c'est-à-dire du manque à gagner des 2 années postérieures à la rupture soit 2012 et 2013 ;

Attendu que l'assignation délivrée par la société R-BOUTIN à la société TFVM, prétendument versée aux débats sous la cote 18 du dossier de plaidoirie de la société R-BOUTIN, est en réalité (par erreur ?) l'assignation délivrée le 22 avril 2014 par la société R-BOUTIN à la société TOLERIE INDUSTRIELLE ; mais que l'assignation délivrée par la société R-BOUTIN à la société TFVM est versée aux débats par la société TOLERIE INDUSTRIELLE ;

Attendu cependant qu'au vu de l'assignation délivrée par la société R-BOUTIN, le fondement de son action à l'encontre de la société TFVM est la concurrence déloyale qui l'aurait privée d'une partie de son chiffre d'affaires, ce dont elle demande réparation ; que la société TFVM a été créée en 2006 ; que donc, si concurrence déloyale il y a eu, elle a débuté antérieurement à l'année 2012, et que le préjudice dont pourrait se prévaloir la société R-BOUTIN serait antérieur aux années 2012 et 2013 ;

Attendu donc qu'il n'y a pas lieu de surseoir à statuer en l'espèce ; attendu que la société TOLERIE INDUSTRIELLE sera déboutée de cette demande ;

Sur le fond

Attendu que la société R-BOUTIN se prétend victime d'une rupture brutale des relations commerciales établies avec la société TOLERIE INDUSTRIELLE ;

Attendu qu'il n'est pas contesté que des relations commerciales établies ont existé entre les parties ; attendu que l'évolution du volume des commandes de la société TOLERIE INDUSTRIEL à la société R-BOUTIN n'est pas contestée ;

Attendu que c'est le caractère brutal de la rupture qui est sanctionné par l'article L. 442-6-5° du Code de Commerce et non la rupture en elle-même ;

Attendu que la jurisprudence définit la rupture brutale des relations commerciales comme « imprévisible, soudaine et violente » (CA MONTPELLIER, 11 août 1999, RG 98/0003685) ; qu'elle suppose un effet de surprise pour la victime ; que cette définition de la « brutalité » a été reprise par la CEPC et adoptée par la doctrine ;

Attendu que le Tribunal constate qu'il n'existe aucun contrat d'exclusivité imposant à la société TOLERIE INDUSTRIELLE de se fournir auprès de la société R-BOUTIN ; que la société TOLERIE INDUSTRIELLE est donc libre de contracter avec qui bon lui semble, selon la jurisprudence constante qui consacre la liberté du commerce ;

Attendu d'une part que la diminution du chiffre d'affaires de la société R-BOUTIN a été progressive : de 70 621 euros en 2006, 84 238 en 2007, 118 192 en 2008, 185 932 en 2009, 32 169 en 2010 à 1 704 en 2011 ; que donc la fin des relations commerciales n'a pas été imprévisible et soudaine ; que la société R-BOUTIN savait parfaitement qu'elle avait un concurrent dont les tarifs étaient inférieurs aux siens, puisque le gérant de la société TFVM, Monsieur BORDAS, est un ancien salarié « des plus qualifiés » de la société R-BOUTIN, qui l'a quittée au moment de la procédure de redressement judiciaire ; que la société R-BOUTIN savait que ses tarifs posaient problème puisque par mail du 25 mars 2009, la société TOLERIE INDUSTRIELLE, sous la plume de Madame VIVION, écrivait : « je reviens vers vous pour savoir si vous avez eu le temps de regarder notre problème de tarif » ; que la société R-BOUTIN, consciente du problème que posait ses tarifs à la société TOLERIE INDUSTRIELLE, écrivait le 2 septembre 2010, sous la plume de Madame GENTY, « nous avons réétudié notre tarif afin de vous permettre de vous repositionner sur votre marché et être compétitif » ;

Attendu qu'aucun article de loi n'impose à une société de se fournir auprès d'un fournisseur dont les prix ne correspondent pas à ce qu'elle attend ; que donc la société TOLERIE INDUSTRIELLE est libre de se fournir où bon lui semble, charge à elle de respecter les usages de la profession ;

Attendu que la tendance actuelle de la jurisprudence de la Cour d'Appel de PARIS, seule compétente en matière d'action fondée sur l'article L. 442-6 du Code de Commerce, est de considérer que le préavis écrit préalable à la fin des relations commerciales n'est pas obligatoire pour peu que l'auteur de la rupture démontre que son co-contractant ne pouvait ignorer ses intentions ; attendu que la baisse progressive du chiffre d'affaires que la société R-BOUTIN faisait avec la société TOLERIE INDUSTRIELLE, ainsi que le problème de tarif et la connaissance parfaite de la concurrence de la société TFVM montrent que la société R-BOUTIN ne pouvait ignorer que les relations commerciales étaient en voie d'extinction ;

Attendu que la brutalité de la rupture des relations commerciales n'est pas avérée ; que cette rupture a pour origine les tarifs élevés de la société R-BOUTIN et la présence de concurrents plus performants sur le marché ;

Attendu donc que la société R-BOUTIN sera déboutée de l'ensemble de ses demandes, fins et conclusions ;

Attendu que pour se défendre d'une assignation qui se révèle mal fondée, la société TOLERIE INDUSTRIELLE a dû engager des frais irrépétibles qu'il serait injuste de laisser à sa charge ; attendu que la société R-BOUTIN sera condamnée à lui payer la somme de 4 000 euros par application des dispositions de l'article 700 du Code de Procédure Civile ; attendu que la société TOLERIE INDUSTRIELLE sera déboutée du surplus de sa demande à ce titre ;

Attendu que la société R-BOUTIN qui succombe sera condamnée aux entiers dépens de l'instance ;

Attendu que l'exécution provisoire est demandée, mais qu'elle ne paraît pas nécessaire en l'état ; attendu qu'elle ne sera pas ordonnée et que la société R-BOUTIN sera déboutée de cette demande également ;

PAR CES MOTIFS

Le Tribunal, après en avoir délibéré collégalement, statuant par jugement contradictoire et en premier ressort prononcé par mise à disposition au Greffe, les parties en ayant été préalablement avisées dans les conditions prévues au deuxième alinéa de l'article 450 du Code de Procédure Civile,

Déboute la société TOLERIE INDUSTRIELLE de sa demande de sursis à statuer,

Déboute la société R-BOUTIN de l'ensemble de ses demandes, fins et conclusions,

Condamne la société R-BOUTIN à payer à la société TOLERIE INDUSTRIELLE la somme de 4 000 euros par application des dispositions de l'article 700 du Code de Procédure Civile,

Déboute la société TOLERIE INDUSTRIELLE du surplus de sa demande fondée sur l'article 700 du Code de Procédure Civile,

Condamne la société R-BOUTIN aux entiers dépens de l'instance,

Liquide les frais de greffe à la somme de 81.65 euros tels que prévu aux articles 695 et 701 du Code de Procédure Civile.

LE PRESIDENT

A handwritten signature in black ink, consisting of a series of loops and a long horizontal stroke at the bottom.

LE GREFFIER

A handwritten signature in black ink, featuring a large, prominent loop at the top and a long, sweeping stroke extending downwards and to the right.

EXPÉDITION

Pour expédition certifiée conforme à la minute de la présente
décision

Le Greffier



N° de rôle	2016F00002
Nom du dossier	SOCIETE R. BOUTIN / SAS SAS TOLERIE INDUSTRIELLE
Délivrée le	28/04/2016

Huitième et dernière page.

En conséquence,

La République Française mande et ordonne

A tous les Huissiers de Justice sur ce requis de mettre les présentes à exécution.

Aux Procureurs Généraux et aux Procureurs de la République près les Tribunaux de Grande Instance d'y tenir la main.

A tous Commandants et Officiers de la Force Publique de prêter main forte lorsqu'ils en seront légalement requis.

En foi de quoi, la minute des présentes a été signée par le Président et le Greffier Associé.

POUR COPIE EXECUTOIRE CONFORME

LE GREFFIER ASSOCIE

A handwritten signature in black ink, appearing to be a stylized 'G' or similar character, is written over a circular, dotted stamp. The stamp is partially obscured by the signature.

SELARL WALTER & GARANCE
AVOCATS
1 Rue du Pont Volant
BP 90406
37304 JOUE LES TOURS
Case 27
Tél. : 02.47.64.31.76
Fax : 02.47.64.29.80

Affaire : 21400563 - TOLERIE INDUSTRIELLE/R.BOUTIN
SB/CS

Cour d'Appel de PARIS – Pôle 5 – chambre 4
Numéro de rôle : 16/14991
Conclusions signifiées le 28 janvier 2019

CONCLUSIONS RESPONSIVES N°2 PARDEVANT LA COUR **D'APPEL - PARIS**

POUR :

La Société S.A.S TOLERIE INDUSTRIELLE

Ayant pour Avocat Constitué Maître Arnault GROGNARD, Avocat au Barreau de Paris, y demeurant 181, avenue de Clichy (75017), Toque n° E.1281

Et pour Avocat plaidant Maître Stéphanie BAUDRY, membre de la SELARL WALTER & GARANCE AVOCATS, Avocats au Barreau de TOURS, y demeurant, 1 Rue du Pont Volant - BP 90406 - 37304 Joué Les Tours

CONTRE :

La Société S.A. R.BOUTIN

Ayant pour Avocat Constitué Maître Vincent DELMAS, membre de la SELARL DELMAS ET ASSOCIES, Avocats au Barreau de Paris, y demeurant 22 avenue de l'Observatoire (75014), Toque n° L.0245

Ayant pour Avocat Plaidant Maître Baghdad HEMAZ, Avocat au Barreau de Paris

PLAISE A LA COUR

Statuant sur l'appel interjeté par la Société R. BOUTIN contre un jugement du Tribunal de Commerce de Rennes en date du 28 avril 2016 ayant :

- Débouté la Société TOLERIE INDUSTRIELLE de sa demande de sursis à statuer ;
- Débouté la Société R. BOUTIN de toutes ses demandes, fins et conclusions ;
- Condamné la Société R. BOUTIN à payer à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE la somme de 4.000 € par application des dispositions de l'article 700 du Code de procédure civile ;
- Débouté la Société TOLERIE INDUSTRIELLE du surplus de sa demande sur ce fondement ;
- Condamné la Société R. BOUTIN aux entiers dépens.

Au soutien de son appel, la Société R. BOUTIN prétend en substance, que :

- La Société TOLERIE INDUSTRIELLE serait un client historique de la Société R. BOUTIN depuis près de 30 ans ;
- Le chiffre d'affaires réalisé par la Société R. BOUTIN avec la Société TOLERIE INDUSTRIELLE aurait été drastiquement réduit depuis début 2010 ;
- La Société TOLERIE INDUSTRIELLE aurait donc brutalement rompu les relations commerciales, engageant sa responsabilité ;
- La rupture serait d'autant plus fautive que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE contracterait avec la Société TFVM, concurrent de la Société R. BOUTIN ;
- Une action en concurrence déloyale serait en cours devant les Tribunaux d'Angoulême contre cette Société TFVM ;
- La Société R. BOUTIN aurait pourtant proposé des prix attractifs à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, en prenant notamment à sa charge les frais de port (!) ;
- La relation commerciale établie entre les parties ne serait pas contestable, de fait de leur durée, leur stabilité et leur « intensité » ;
- La réduction drastique de commandes constituerait une rupture brutale sans préavis ;
- Le Tribunal aurait commis une erreur d'appréciation en retenant qu'elle ne pouvait ignorer les intentions de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, au regard de la diminution du chiffre d'affaires réalisé et les difficultés au titre des tarifs proposés ;
- La rupture des relations n'aurait pu intervenir qu'après un préavis de deux ans, au regard de la durée des relations ;
- La Société R. BOUTIN aurait subi une perte de chiffre d'affaires annuel moyen de 304.124 Euros, le préjudice indemnisable correspondrait à la perte de marge brute évaluée à 246.073 Euros ;
- La Société R. BOUTIN subirait un préjudice moral évalué à 30.000 Euros du fait de l'atteinte à sa notoriété et la situation difficile dans laquelle la rupture des relations l'aurait placée.

La Cour ne pourra pas suivre un tel raisonnement et ne pourra que confirmer le Jugement dont appel.

Avant toute discussion (II), il convient de rappeler brièvement les faits et la procédure (I).

I- FAITS ET PROCEDURE

La Société TOLERIE INDUSTRIELLE est spécialisée dans la fabrication, la distribution est la pose de gaines de ventilations.

(Pièce n°1)

Elle avait notamment pour fournisseur la Société R. BOUTIN, qui lui fournissait un certain nombre de pièces.

(Pièce n°2)

Il convient d'ores et déjà de signaler qu'il n'a jamais existé **aucune exclusivité** entre les Sociétés TOLERIE INDUSTRIELLE et R. BOUTIN, ni de chiffre d'affaires garanti, ni de contrat-cadre. La Société TOLERIE INDUSTRIELLE se fournissait donc régulièrement auprès des concurrents de la Société R. BOUTIN, en fonction du prix le plus attractif proposé.

A compter de l'année 2005, et sans doute en raison du redressement judiciaire de la Société R. BOUTIN, l'activité de cette dernière a été particulièrement désorganisée, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE subissant des inexécutions ou des retards dans les commandes.

C'est donc **dès l'année 2005** que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a été amenée à réduire progressivement ses commandes auprès de la Société R. BOUTIN, afin de privilégier ses concurrents plus fiables et dont les prix étaient plus attractifs, notamment la Société ALDES.

(Pièce n°8 et n°12)

La Société R. BOUTIN produit aux débats une attestation de Madame VIVION, directrice de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, à laquelle elle donne une portée toute différente de la réalité.

(Pièce adverse n°9)

Madame VIVION ne fait en réalité que confirmer que les prix pratiqués par la Société R. BOUTIN n'étaient pas concurrentiels, ce qui a contraint la Société TOLERIE INDUSTRIELLE à progressivement s'adresser à la concurrence.

Contrairement à ce que prétend la Société R. BOUTIN, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE n'avait donc pas une politique de « *mono-fournisseur* », puisque cette dernière a très tôt également fait appel à la Société ALDES.

(Pièce n°8)

Par ailleurs, si Madame VIVION évoque l'existence de relations commerciales avec la Société TFVM, la Cour constatera que depuis 2005, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a fait appel régulièrement à 4 fournisseurs différents : d'abord la Société R. BOUTIN, puis les Sociétés ALDES, TFVM et LINDAB FRANCE.

La Société R. BOUTIN tire encore des conclusions hâtives de l'attestation de Monsieur PAPON, expert-comptable de la Société TFVM (tiers à la présente procédure), en prétendant que dans la mesure où le chiffre d'affaires réalisé avec la Société TFVM en 2010/2011 est proche de celui réalisé en 2009 avec la Société R. BOUTIN, il serait démontré que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE aurait brutalement « basculé » ses commandes de la Société R. BOUTIN à la Société TFVM.

(Pièce adverse n°10)

Une telle interprétation ne correspond absolument pas à la réalité.

En effet, le montant des commandes de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE auprès de ses fournisseurs de gaines varie en fonction des marchés sur lesquels intervient cette dernière, et il n'y a aucune régularité d'une année sur l'autre.

(Pièce n°8)

C'est donc en toute mauvaise foi que la Société R. BOUTIN cherche à tirer des conséquences d'une comparaison de chiffres d'affaires, qui ne sont d'ailleurs même pas réalisés sur une période identique (seule année 2009 pour la Société R. BOUTIN, années 2010 et 2011 pour la Société TFVM).

A cet égard, la Cour constatera que le chiffre d'affaires réalisé par la Société R. BOUTIN avec la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a toujours été particulièrement fluctuant au cours des années, et a diminué progressivement depuis 2004, passant de 146.934 Euros à 91.802 Euros en 2005, puis 70.621 Euros en 2006.

(Pièce n°3)

Le chiffre d'affaires a ensuite continué d'être fluctuant à hauteur de 84.238 Euros en 2007, 118.192 Euros en 2008, 185.932 Euros en 2009 (cette année devant être considérée comme exceptionnelle), puis 32.169 Euros en 2010 et 1.704 Euros en 2011.

En tout état de cause, la Cour doit savoir que dès le début de l'année 2009, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a, à de nombreuses reprises, attiré l'attention de la Société R. BOUTIN sur le fait que les tarifs proposés n'étaient absolument pas compétitifs.

Ainsi, le 25 mars 2009, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE sollicitait la Société R. BOUTIN afin de solutionner le « problème de tarif ».

(Pièce n°4)

Par ailleurs, en 2010, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a été contrainte de solliciter téléphoniquement la révision des tarifs de la Société R. BOUTIN, qui lui a répondu par courriel du 2 septembre 2010 que : « nous avons réétudié votre tarif afin de vous permettre de vous repositionner sur votre marché et être compétitif auprès de vos clients », en joignant une nouvelle offre tarifaire.

(Pièce n°5)

Toutefois, ces tarifs n'étaient toujours pas satisfaisants au regard de ceux pratiqués par la concurrence de la Société R. BOUTIN.

La Cour remarquera d'ailleurs que la validité de ces tarifs était limitée à la fin de l'année 2010 et rien ne permettait d'affirmer qu'ils seraient renouvelés en 2011.

C'est donc fort logiquement que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, qui a toujours mis en concurrence les fournisseurs du secteur, a réduit les commandes passées à la Société R. BOUTIN, **qui était parfaitement informée de la difficulté posée par ses tarifs élevés.**

La propre compétitivité de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE étant en jeu, elle ne pouvait faire autrement !

La Société R. BOUTIN semble contester ce point et l'environnement économique défavorable qui a contraint la Société TOLERIE INDUSTRIELLE à être particulièrement vigilante quant aux prix proposés par ses fournisseurs et à les mettre en concurrence.

Sur ce point, de façon très étonnante, la Société R. BOUTIN affirme que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE aurait été en mesure de réaliser des chiffres d'affaires « *exceptionnels* » auprès d'un autre fournisseur.

Il convient tout de même de rappeler à la Société R. BOUTIN qu'il ne s'agit pas d'un chiffre d'affaires réalisé, mais bien de sommes dépensées auprès de ses fournisseurs !

La Société R. BOUTIN conteste encore l'absence de compétitivité de ses prix en se livrant à un comparatif de quelques prix absolument pas représentatif de la réalité des prix pratiqués, notamment au regard des volumes d'achat.

Si effectivement certains produits de la Société R. BOUTIN étaient moins chers que ceux des concurrents, ces cas restaient marginaux et la majorité des prix pratiqués étaient trop élevés.

A titre d'exemple, la Cour pourra observer la différence de prix entre la Société R. BOUTIN et la Société ALDES, autre fournisseur de gaines avec lequel la Société R. BOUTIN n'a pas de litige, et pour les produits pour lesquels les volumes d'achats sont plus importants.

(Pièces n°9 et n°10)

Ainsi :

- les gaines « D. 125 GAL Longueur 3m » sont facturées pour un prix unitaire de 6,44 € HT par la Société ALDES, alors que la Société R. BOUTIN les facture à un prix unitaire de 7,12 € HT ;
- les gaines « D 315 GAL longueur 3m » sont facturées pour un prix unitaire de 18,79 € HT par la Société ALDES et de 19,68 € HT par la Société R. BOUTIN ;
- les gaines de diamètre 560 sont facturées pour un prix unitaire de 41,66 € par la Société ALDES et de 49,56 par la Société R. BOUTIN ;
- les coudes « D125 » sont facturés pour un prix unitaire de 3,33 € HT par la Société ALDES et de 3,93 € HT par la Société R. BOUTIN ;
- les raccords « D125 » sont facturés pour un prix unitaire de 0,68 € HT par la Société ALDES et de 0,77 € HT par la Société R. BOUTIN ;
- etc.

La Cour notera qu'il s'agit là de produits commandés en quantités importantes, et l'impact de cette différence de prix unitaire est donc significatif.

Il ne s'agit là que d'un exemple, et la Cour pourra se rendre compte de la réalité des prix non concurrentiels pratiqués par la Société R. BOUTIN en étudiant le tableau comparatif réalisé par la Société TOLERIE INDUSTRIELLE et produit aux débats.

(Pièce n°12)

Surtout, la Cour n'aura pas manqué de constater que la Société R. BOUTIN se contredit elle-même, puisqu'elle affirme dans son assignation de la Société TFVM que cette dernière pratiquait une politique de prix bas pour « *déstabiliser le marché* ».

(Pièce n°7)

A cet égard, la Cour notera que la Société R. BOUTIN admet elle-même que trois de ces clients historiques se sont tournés vers la Société TFVM, c'est bien la preuve que les prix de la Société R. BOUTIN n'étaient absolument pas compétitifs.

Pourtant plus de deux ans après l'arrêt des commandes passées à la Société R. BOUTIN, cette dernière a adressé une simple télécopie en date du 28 février 2013 à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, sollicitant des explications sur l'arrêt des commandes.

La raison de l'arrêt des commandes était pourtant parfaitement connue de la Société R. BOUTIN, et ce depuis 2009, à savoir ses tarifs trop élevés.

La Cour s'interrogera ici sur le délai passé entre l'arrêt des commandes et la réaction de la Société R. BOUTIN, qui, à aucun moment, n'a cherché à reconquérir son client en lui formulant de nouvelles offres.

La Société TOLERIE INDUSTRIELLE n'a jamais eu la volonté d'arrêter toute relation contractuelle avec la Société R. BOUTIN, et si cette dernière était revenue sur ses conditions tarifaires non concurrentielles, il ne fait aucun doute que de nouvelles commandes auraient pu être passées.

C'est donc avec le plus grand étonnement que plus d'un an après la télécopie du 28 février 2013, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE s'est vue délivrer l'assignation introduisant la présente instance.

Telles sont les circonstances dans lesquelles a été rendu le Jugement dont appel.

II- DISCUSSION

A. Sur l'issue de la procédure engagée par la Société R. BOUTIN contre la Société TFVM

Dans son acte introductif d'instance, la Société R. BOUTIN indiquait qu'elle avait introduit une action judiciaire à l'encontre de la Société TFVM devant les Tribunaux d'Angoulême, au titre d'une prétendue concurrence déloyale de cette dernière.

Toutefois, la Société R. BOUTIN n'avait pas cru bon de produire aux débats, au jour de son acte introductif d'instance, la copie de son assignation, ni des pièces produites au cours de cette instance.

C'est ainsi que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, par l'intermédiaire d'un courrier officiel de son Conseil en date du 25 juin 2014, a fait sommation à la Société R. BOUTIN de communiquer les éléments de l'instance opposant cette dernière à la Société TFVM.

(Pièce n°6)

La Société R. BOUTIN s'est contentée de communiquer son acte introductif d'instance.

La Cour constatera cependant qu'il découle de cette assignation que la Société R. BOUTIN fait valoir à l'encontre la Société TFVM un préjudice financier consistant en « *la perte du chiffre d'affaires dû à une désaffection d'une partie de sa clientèle* ».

(Pièce n°7)

Or, la Société R. BOUTIN sollicite dans le cadre de la présente instance la réparation de la perte de chiffre d'affaires due à la rupture des relations avec la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, préjudice qui est nécessairement inclus dans la perte de chiffre d'affaires qu'elle prétend subir du fait des agissement de la Société TFVM.

La Cour constatera à ce titre que la Société R. BOUTIN reproche dans ses écritures à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE d'avoir contracté avec la Société TFVM, ce qui aurait réduit considérablement le nombre de commandes passées à la Société R. BOUTIN.

Par ailleurs, elle prétend que ses prix seraient plus attractifs que ceux de la concurrence, et notamment ceux de la Société TFVM, alors qu'elle accuse précisément la Société TFVM de fausser le jeu de la concurrence en pratiquant des prix trop bas.

En définitive, la Cour admettra qu'il existe un lien indéniable entre l'action engagée par la Société R. BOUTIN à l'encontre de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE et celle engagée à l'encontre de la Société TFVM.

C'est la raison pour laquelle la Société TOLERIE INDUSTRIELLE avait sollicité du Tribunal, en première instance, qu'il sursoit à statuer dans l'attente d'une décision définitive dans le litige opposant la Société R. BOUTIN à la Société TFVM.

Le Tribunal a considéré à ce titre qu'il n'y avait pas lieu de sursoir à statuer puisque le préjudice subi du fait de la prétendue concurrence déloyale de la Société TFVM serait nécessairement antérieur à l'année 2012 alors que le préjudice subi du fait de la prétendue rupture brutale serait postérieur à l'année 2012.

Si la Société TOLERIE INDUSTRIELLE n'entend pas former appel sur ce point, il semble pour autant primordial que la Société R. BOUTIN produise aux débats tout élément de nature à éclairer la Cour sur l'évolution de l'instance introduite à l'encontre de la Société TFVM.

Par les présentes conclusions, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE entend donc faire sommation à la Société R. BOUTIN de produire aux débats :

- ses dernières conclusions dans le litige l'opposant à la Société TFVM ;
- ses pièces visées dans le litige l'opposant à la Société TFVM ;
- les conclusions de la Société TFVM ;
- la décision du Tribunal de Commerce d'Angoulême ou, le cas échéant, l'état de la procédure.

En effet, la décision du Tribunal de commerce d'Angoulême et les moyens de la Société TFVM pourront avoir une influence réelle sur l'issue de la présente instance, non seulement au titre du préjudice, mais également puisque le Tribunal aura tranché la question de savoir si la Société TFVM a usé de manœuvres pour détourner la clientèle de la Société R. BOUTIN, dont fait partie la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, ou si le détournement de cette clientèle a été simplement causé par le libre jeu de la concurrence sur le marché.

Il est d'ailleurs étonnant que la Société R. BOUTIN ait toujours refusé de produire aux débats les éléments issus de la procédure engagée à l'encontre de la Société TFVM.

Force est de constater que plus de deux années après la notification de ses conclusions d'appel, la Société R. BOUTIN, à l'appui de ses conclusions récapitulatives n°1 du 15 janvier 2019, ne justifie toujours pas de l'état de la procédure engagée contre la Société TFVM...

A défaut de communication, la Cour ne pourra qu'en tirer toutes les conséquences idoines quant à la réalité des prétentions de la Société R. BOUTIN sur les tarifs et les pratiques de la Société TFVM, ou encore quant au chiffre d'affaires prétendument perdu.

B. Sur la prétendue rupture brutale des relations commerciales établies

Il est de jurisprudence constante que le désengagement progressif d'un partenaire contractuel ne constitue pas une rupture brutale des relations commerciales (par exemple : Cass. Com., 4 juin 2002, n°99-13.052).

Il convient par ailleurs de rappeler qu'une relation commerciale n'est établie que si elle est « régulière, stable et significative » (Cass. com. 6 septembre 2011 n° 10-30679 ; Cass. com., 20 mars 2012, n° 10-26220).

Or, la Cour constatera, comme le Tribunal a pu le faire, que le chiffre d'affaires de la Société R. BOUTIN réalisé avec la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a progressivement diminué à compter de 2005.

En effet, le chiffre d'affaires réalisé par la Société R. BOUTIN avec la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a non seulement toujours été particulièrement fluctuant, mais surtout a diminué progressivement depuis 2004, passant de 146.934 Euros à 91.802 Euros en 2005, puis 70.621 Euros en 2006.

Le chiffre d'affaires a ensuite continué d'être fluctuant à hauteur de 84.238 Euros en 2007, 118.192 Euros en 2008, 185.932 Euros en 2009 (cette année devant être considérée comme exceptionnelle), puis 32.169 Euros en 2010 et 1.704 Euros en 2011.

(Pièce n° 3)

S'il y a eu une augmentation exceptionnelle du chiffre d'affaires réalisé par la Société R. BOUTIN en 2009, le Tribunal n'a commis aucune erreur en considérant que la diminution a été progressive.

C'est d'ailleurs au cours de l'année 2009 que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a insisté auprès de la Société R. BOUTIN sur la problématique des prix, en raison de l'importance de ses besoins.

C'est aussi au cours de cette année 2009 qu'en l'absence de réaction de la Société R. BOUTIN aux demandes tarifaires, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a contracté pour la première fois avec la Société TFVM pour progressivement augmenter les commandes, les années suivantes, auprès des concurrents de la Société R. BOUTIN.

(Pièce n°8)

En outre, aucun accord cadre n'a jamais formalisé les relations commerciales, la Société R. BOUTIN ne bénéficiant d'aucune exclusivité, ni volume de commandes garanti.

Le Tribunal a donc parfaitement compris que le désengagement progressif de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE avait une justification purement économique, dans la mesure où la Société R. BOUTIN pratiquait des tarifs plus élevés que sa concurrence. Ainsi, l'approvisionnement auprès de la Société R. BOUTIN aurait mis en péril la propre compétitivité de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE.

(Pièce n°12)

La Cour ne pourra que valider ce raisonnement.

Par ailleurs, la jurisprudence considère qu'il n'y a pas de rupture fautive lorsque la diminution des commandes est causée par le propre fait de la prétendue victime de la rupture (Voir Com., 12 février 2013, n°12-11709).

La Cour de cassation considère également qu'une rupture n'est pas fautive lorsqu'elle est justifiée par le contexte économique (Cass. com., 12 févr. 2013, n° 12-11709).

Or, en l'espèce, le tournant des relations commerciales entre les parties se situe à l'exercice 2005, au cours duquel la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a subi de nombreuses difficultés dans le traitement de ses commandes par la Société R. BOUTIN.

A partir de cette année 2005, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE n'a eu d'autre choix que de diversifier ses fournisseurs pour ne pas compromettre son activité.

En outre, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE a prévenu à de maintes reprises la Société R. BOUTIN depuis 2009 que les tarifs pratiqués n'étaient pas compétitifs, alors que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE avait alors un fort besoin de pièces, mais la Société R. BOUTIN n'a pas souhaité s'aligner sur les tarifs de ses concurrents.

(Pièces n°4 et n°5)

Dès lors, il ne saurait être reproché à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE de s'être tournée progressivement vers les concurrents de la Société R. BOUTIN.

En tout état de cause, la jurisprudence considère que l'absence de préavis écrit est sans effet si le partenaire pouvait se rendre compte, dans un délai suffisant, que le contrat ne pourrait pas être renouvelé (Com. 3 mars 2004, n°02-17623).

C'est sur cet état de la jurisprudence, rappelé par ailleurs par la Cour de céans, que le Tribunal a fondé sa décision.

En effet, il ne suffit pas de démontrer l'existence d'une rupture de relations commerciales, encore faut-il que cette rupture soit brutale.

La motivation du Tribunal est parfaitement claire et précise à ce titre et ne saurait être remise en cause par la Société R. BOUTIN.

La Cour admettra aisément à la lecture des pièces versées aux débats que la Société R. BOUTIN était parfaitement consciente depuis 2009 que les relations commerciales ne pourraient perdurer en raison des tarifs pratiqués, suite aux échanges et réunions qui se sont tenues à ce titre entre les parties.

C'est en toute mauvaise foi que la Société R. BOUTIN fait état de sa surprise quant à l'arrêt des commandes dans sa télécopie de février 2013, soit plus de deux ans après l'arrêt des commandes.

En définitive, la rupture des relations commerciales entre les parties a été progressive, causée par la désorganisation de la Société R. BOUTIN et ses tarifs trop élevés, et surtout annoncée depuis l'année 2009.

Elle ne saurait en aucun cas être jugée brutale ou abusive.

En réalité, la Cour l'aura parfaitement compris, la Société R. BOUTIN semble agir par intention revancharde à l'encontre des Sociétés ayant recours à son concurrent, la Société TFVM, qu'elle accuse de concurrence déloyale.

Or, il ne peut en aucun cas être reproché à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE de contracter avec la Société TFVM, dans la mesure où non seulement la Société TOLERIE INDUSTRIELLE n'a jamais accordé d'exclusivité à la Société R. BOUTIN, mais surtout que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE n'a aucune connaissance des éléments du litige opposant la Société R. BOUTIN à la Société TFVM.

En l'absence de preuve de la connaissance de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE des actes de concurrence déloyale reprochés à la Société TFVM, la Société R. BOUTIN ne peut en aucun cas prétendre que les relations commerciales entre la Société TOLERIE INDUSTRIELLE et la Société TFVM seraient constitutives d'une faute.

C. A titre subsidiaire, sur le préjudice subi

A titre subsidiaire, si par impossible la Cour devait estimer que la rupture des relations commerciales entre les parties était abusive, il ne pourra cependant pas faire droit à la demande de la Société R. BOUTIN, qui ne démontre pas la réalité du préjudice subi alors que la charge de la preuve lui incombe, conformément aux dispositions de l'article 1315 du Code civil, dans sa rédaction antérieure à l'ordonnance du 10 février 2016.

D'une part, la Société R. BOUTIN, avec la mauvaise foi qui la caractérise, se fonde sur une prétendue exclusivité commerciale que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE se serait réservée pour majorer le préjudice subi.

Le Tribunal constatera que pour ce faire, la Société R. BOUTIN produit des courriers datant de novembre 2000, adressé par la Société R. BOUTIN à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE **et ne concernant que les agences de la Société HERVE THERMIQUE, Société faisant partie du même Groupe que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, mais juridiquement indépendante.**

Or, à la lecture de ce courrier, la Cour notera qu'il ne s'agit en aucun cas d'un accord d'exclusivité ou d'un quelconque partage de clientèle par lequel la Société TOLERIE INDUSTRIELLE se réserverait l'exclusivité de l'approvisionnement d'un client.

Par ailleurs, il a déjà été démontré ci-avant que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE se fournissait également auprès de concurrents de la Société R. BOUTIN au moins depuis l'année 2005.

(Pièces n°8 et n°9)

Il ne peut donc être affirmé que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE aurait accordé à la Société R. BOUTIN une exclusivité, que ce soit de façon expresse ou tacite.

On voit d'ailleurs mal où la Société R. BOUTIN voit une exclusivité lorsqu'elle évoque l'engagement unilatéral qu'elle a pris en novembre 2000 de ne pas fournir certaines marchandises à certaines agences de la Société HERVE THERMIQUE.

En effet, à aucun moment il ne ressort de ce courrier adressé à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE que cette dernière s'engagerait à se fournir exclusivement auprès de la Société R. BOUTIN.

Si effectivement l'exclusivité n'est pas une condition nécessaire pour caractériser une rupture brutale, la Société R. BOUTIN se fonde pourtant sur cette exclusivité inexistante pour tenter de majorer son préjudice subi.

La Société R. BOUTIN tente également de faire croire qu'elle aurait fait « *d'importantes concessions* » en acceptant de ne pas traiter avec certaines agences de la Société HERVE THERMIQUE.

La Cour cherchera en vain en quoi cette « concession » serait importante, en ce qu'il paraît évident que la Société HERVE THERMIQUE aurait quoi qu'il arrive privilégié les produits d'une Société appartenant au même groupe...

En tout état de cause, la Cour cherchera en vain le lien entre cet « engagement » unilatéral de la Société R. BOUTIN et la fin de la relation contractuelle avec la Société TOLERIE INDUSTRIELLE. Il s'agissait bien d'une relation fournisseur/client et les Société R. BOUTIN et TOLERIE INDUSTRIELLE n'étaient en position de concurrence.

Enfin, la Société R. BOUTIN ne peut pas sans se contredire se présenter comme un « *leader incontournable sur le marché de l'industrie de tôlerie – ventilation* » (assignation page 3) et prétendre qu'elle aurait un retard de 30 ans sur un secteur déterminé, secteur qui plus est non déterminant car se résumant à la Société HERVE THERMIQUE, société du même groupe que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE.

D'autre part, la Société R. BOUTIN ne peut affirmer qu'elle aurait été particulièrement bienveillante à l'égard de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE pour ce qui concerne sa politique de prix et de services attractifs.

En effet, la Cour aura compris que c'est en raison des prix non compétitifs de la Société R. BOUTIN de la relation commerciale entre les parties a cessé.

La Cour doit savoir que le geste commercial sur les frais de transport n'a été accordé par la Société R. BOUTIN que pour un période de six mois à compter du 29 mai 2008.

(Pièce adverse n°15)

Il s'agit d'ailleurs d'une condition habituelle également fournie par l'ensemble des concurrents de la Société R. BOUTIN.

(Pièce n°9)

Par ailleurs, la prétendue suppression d'un poste de chauffeur livreur n'est non seulement pas démontrée, mais surtout pas imputable à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE.

La Cour se rappellera à cet égard que la Société R. BOUTIN prétend dans son assignation délivrée à l'encontre de la Société TFVM que l'ensemble de ses clients se seraient détournés.

Ainsi, si par impossible un quelconque préjudice devait être caractérisé à ce titre, il ne pourrait en aucun cas avoir été causé par la Société TOLERIE INDUSTRIELLE seule.

Enfin, et surtout, la Société R. BOUTIN prétend avoir subi un préjudice financier de 304.124 Euros HT, soit un préjudice indemnisable de 230.242 Euros correspondant à la perte de marge brute qui aurait dû être générée.

Sans autre explication, la perte de chiffre d'affaires est évaluée à la somme de 246.073 € HT dans les conclusions récapitulatives de la Société R. BOUTIN (page 19), alors que le montant de la condamnation demandée reste identique, ce qui en dit long sur le peu de sérieux de la prétention...

A l'appui de sa demande, la Société R. BOUTIN produit un tableau purement interne qui fait ressortir une prétendue marge brute moyenne annuelle de 65%.

(Pièce adverse n°5)

Or, ces montants sont totalement injustifiés !

La Société R. BOUTIN, consciente d'être dans l'impossibilité de justifier de sa marge brute du fait du défaut de dépôt de ses comptes annuels depuis plusieurs exercices désormais, produit une prétendue attestation de son expert-comptable.

(Pièce n°11 et Pièce adverse n°17)

La Cour s'interrogera sur le caractère probant de cette pièce.

En effet, d'une part, les sommes indiquées dans la colonne « perte de marge brute » correspondent exactement au montant du chiffre d'affaires...

Le document se contente également de mentionner un taux de marge brute moyen annuel de 65% sans donner les éléments qui ont permis de le calculer, une telle marge paraissant particulièrement importante pour le secteur concerné.

D'autre part, il est permis de douter de ce que le document présenté émane réellement de l'Expert-Comptable de la Société R. BOUTIN, puisqu'il n'y figure ni l'en-tête, ni le cachet, ni la signature de ce dernier.

Enfin et surtout, il sera rappelé que la Société R. BOUTIN n'a pas déposé ses comptes annuels au moins depuis l'exercice 2010, en contravention avec ses obligations légales, de sorte qu'il est totalement impossible de vérifier ses allégations.

(Pièce n°11)

On se demande donc comment l'Expert-Comptable de la Société R. BOUTIN est capable de calculer une marge brute de sa cliente, alors que manifestement il ne dispose pas des éléments nécessaires pour procéder au dépôt des comptes !

Là encore, il a été fait sommation à la Société R. BOUTIN de communiquer ses bilans et comptes de résultat pour la période concernée par courrier officiel en date du 25 juin 2014, sans pour autant que cette sommation soit pour l'heure suivie d'effet.

(Pièce n°6)

Malgré la notification de nouvelles conclusions plus de deux années après ses conclusions d'appelant, la Société R. BOUTIN n'est toujours pas en mesure de justifier de sa marge brute, alors même qu'elle rappelle elle-même l'ensemble de la jurisprudence à ce sujet...

La Société R. BOUTIN ne produit aux débats aucun élément objectif et extérieur permettant de valoriser son prétendu préjudice, alors que la charge de la preuve lui incombe pourtant selon les dispositions de l'article 1315 du Code civil.

Elle ne pourra donc qu'être déboutée de ses demandes.

En tout état de cause, la Cour remarquera qu'au regard du chiffre d'affaires particulièrement fluctuant réalisé par la Société R. BOUTIN avec la Société TOLERIE INDUSTRIELLE, la moyenne du chiffre d'affaires des années 2008 et 2009 n'est nullement représentative de la réalité de la perte du chiffre d'affaires de la Société R. BOUTIN.

Là encore, il faut rappeler à la Société R. BOUTIN, qui manifestement confond tout, que les chiffres d'affaires prétendument « exceptionnels » que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE arrive à « réaliser » avec les concurrents de la Société R. BOUTIN sont des sommes dépensées et non pas des sommes qu'elle encaisse !

On voit donc mal le rapport avec le préjudice de la Société R. BOUTIN.

En outre, la Cour devra, si par impossible elle estimait que la rupture des relations commerciales avait été brutale, s'interroger sur la durée du préavis raisonnable dont la Société R. BOUTIN aurait dû bénéficier.

Sans autre explication, la Société R. BOUTIN indique que ce délai de préavis raisonnable aurait dû être fixé à une durée de 2 ans qui paraît manifestement excessive.

Or, le préavis raisonnable doit être fixé en considération de la durée nécessaire pour que le cocontractant puisse se réorganiser.

En l'espèce, il a été démontré que le montant du chiffre d'affaires réalisé par la Société R. BOUTIN était fluctuant, et pouvait certaines années être relativement bas (par exemple, seulement 70.621 € en 2006).

(Pièce n°8)

Par ailleurs, la Société TOLERIE INDUSTRIELLE ne bénéficiait d'aucune exclusivité, et la Société R. BOUTIN avait de nombreux autres clients. A cet égard, la part de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE dans le chiffre d'affaires total de la Société R. BOUTIN n'est pas démontrée.

En conséquence, il semble évident que la Société R. BOUTIN a été en mesure de se réorganiser dans un délai bien inférieur au délai de 2 ans sollicité par cette dernière.

La production des comptes annuels postérieurs à la rupture aurait d'ailleurs permis à la Société R. BOUTIN de démontrer les éventuelles difficultés rencontrées pour se réorganiser.

A défaut de publication de ces comptes, la Cour ne dispose donc d'aucun élément tangible permettant d'apprécier la difficulté qu'aurait eu la Société R. BOUTIN pour se réorganiser.

D'ailleurs, si la Société R. BOUTIN avait connu de telles difficultés à se réorganiser, elle n'aurait pas attendu **plus de deux ans** pour constater, dans sa télécopie du 28 février 2013, qu'aucune commande n'avait été passée depuis le 19 janvier 2011...

(Pièce adverse n°3)

C'est dire que la Société R. BOUTIN était parfaitement réorganisée si elle ne s'était aperçu de rien avant !

A titre d'exemple et sans prétendre que le préavis fixé dans ce cas d'espèce soit applicable aux faits du présent litige, la jurisprudence a pu considérer une espèce où était caractérisé une dépendance économique, ce qui n'est absolument pas le cas en l'espèce, une relation commerciale de 25 ans donnait droit à un préavis raisonnable de 12 mois (CA Lyon, 3e ch. A, 24 janv. 2013, n° 11/08787 : JurisData n° 2013-008999), soit seulement la moitié du préavis dont prétend pouvoir bénéficier la Société R. BOUTIN !!

La Cour ne pourra pas non plus suivre le raisonnement de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE pour ce qui concerne son prétendu préjudice moral.

En effet, d'une part, le principe même de l'existence d'un préjudice moral subi par une personne morale est contestable.

D'autre part, le préjudice allégué, fondé sur une prétendue perte de notoriété et une perte d'une part importante de son chiffre d'affaire, ne repose sur aucun élément tangible et semble parfaitement fantaisiste.

La Société R. BOUTIN va jusqu'à prétendre que la Société TOLERIE INDUSTRIELLE aurait eu pour but de la mettre en péril pendant son plan de redressement ou de se débarrasser d'un fournisseur devenu concurrent (à quel titre ?) ... De telles allégations, qui ne reposent sur rien, confinent à la calomnie !

La Cour observera surtout que la Société R. BOUTIN admet n'avoir subi aucun préjudice, puisqu'elle écrit elle-même, au conditionnel, que la perte de chiffre d'affaires « *aurait pu avoir des conséquences irrémédiables* », c'est dire qu'elle n'en a pas eu !

La Cour se rappellera à ce titre que la part de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE dans le chiffre d'affaires de la Société R. BOUTIN n'est pas démontré, et non vérifiable, cette dernière ne publiant pas ses comptes annuels.

En outre, on ne voit pas en quoi la Société TOLERIE INDUSTRIELLE aurait porté atteinte à l'image de la Société R. BOUTIN, aucune faute ne lui étant reprochée à ce titre.

En définitive, la Cour admettra que la demande de la Société R. BOUTIN est non seulement parfaitement injustifiée à défaut de production de pièce probante, mais également totalement surévaluée.

Ainsi, si par impossible la Cour devait considérer la rupture comme étant brutale, elle ne pourra tout de même que confirmer le Jugement en ce qu'il a débouté la Société R. BOUTIN de ses demandes.

Enfin, il paraît particulièrement inéquitable de laisser à la charge de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE les frais irrépétibles avancés pour se défendre s'élevant à 8.000 Euros.

PAR CES MOTIFS

Vu les dispositions l'article L442-6 du Code de commerce,
Vu les dispositions des articles 1315 et 1382 du Code civil dans leur rédaction antérieure à l'ordonnance du 10 février 2016,

CONFIRMER le Jugement du Tribunal de Commerce de Rennes en date du 26 avril 2016 ;

CONDAMNER la Société R. BOUTIN à payer à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE la somme de 8.000 Euros au titre de l'article 700 du Code de procédure civile ;

CONDAMNER la Société R. BOUTIN aux entiers dépens.

SOUS TOUTES RESERVES

LISTE DES PIECES VERSEES AUX DEBATS :

- 1- Fiche Société TOLERIE INDUSTRIELLE
- 2- Kbis Société R.BOUTIN
- 3- Evolution du CA réalisé par R. BOUTIN avec TOLERIE INDUSTRIELLE
- 4- Echange de Courriels entre la Société TOLERIE INDUSTRIELLE et la Société R. BOUTIN en date du 25 mars 2009
- 5- Courriel de la Société R.BOUTIN à la Société TOLERIE INDUSTRIELLE en date du 2 septembre 2010
- 6- Courrier officiel du Conseil de la Société TOLERIE INDUSTRIELLE en date du 25 juin 2014
- 7- Assignation délivrée par la Société R. BOUTIN à la Société TFVM en date du 17 avril 2014
- 8- Tableau récapitulatif des achats auprès des fournisseurs de gaines certifié conforme
- 9- Facture ALDES du 11/01/2008

10-Facture R. BOUTIN du 16/07/2008

11-Certificat de non dépôt des comptes annuels et fiche infogreffe R. BOUTIN

12-Comparatif des tarifs pratiqués (BOUTIN, ALDES, TFVM)

**Cabinet JURIMINA
SELARL B. HEMAZ**
Avocat
22, Avenue de l'Observatoire
75014 PARIS
Tél : 01 43 22 71 42
Mail : avocat@cabinet-hemaz.fr

Cour d'appel de Paris
Pôle 5 -Chambre 4
RG N°16/14991.

**MESSIEURS LE PRESIDENT ET CONSEILLERS PRES LA COUR D'APPEL DE
PARIS**

CONCLUSIONS RECAPITULATIVES N°1

Pour :

-La Société R. BOUTIN, S.A dont le siège social est situé ZI N° 3 BP 30538 à LE GOND PONTOUVRE (16160) agissant poursuites et diligences de ses représentants légaux, domiciliés en cette qualité audit siège.

Ayant pour avocat constitué :

La SELEURL DELMAS ET ASSOCIES représentée par Me Vincent DELMAS, avocat au Barreau de Paris, demeurant, 22 avenue de l'Observatoire, 75014 Paris, toque : L0245.

Avocat Postulant

La SELEURL B. HEMAZ, représentée par Me Baghdad HEMAZ, avocat au Barreau de Paris-Toque : D0679.

Avocat Plaidant

CONTRE

-LA SAS TOLERIE INDUSTRIELLE, dont le siège social est 15 rue Edouard Branly, 79200 PARTHENAY, immatriculée au registre de Commerce et des Sociétés de Niort sous le n°320 800 139, représentée ses dirigeants légaux.

Ayant pour avocat :

Maître Arnault GORGNARD, Avocat au Barreau de Paris, Toque n° E.1281

PLAISE A LA COUR

Exposé des Faits et de la procédure :

La S.A. R. BOUTIN est une entreprise familiale, créée en 1930 par Roger BOUTIN.

C'est le petit neveu du fondateur, Monsieur Alain GENTY qui a dirigé cette entreprise familiale depuis plus de quarante ans jusqu'à son décès en 2014.

Toujours familiale, elle est aujourd'hui dirigée par les filles de Monsieur Alain GENTY, 4^{ème} génération.

D'abord spécialisée dans le commerce et l'industrie d'appareils de ménages, de jardinage et autres objets de ferblanterie et de tôlerie, la S.A. R. BOUTIN a ensuite diversifié ses activités notamment avec la fabrication de conduits de fumée, et la fabrication d'accessoires et gaines de ventilation à section circulaire et rectangulaire.

⇒ Pièce N°1 Extrait K BIS R. BOUTIN S.A

En dépit d'un secteur hautement concurrentiel, la S.A. R. BOUTIN a su se développer en parfait accord avec le potentiel existant dans ce secteur : l'entreprise réalise alors plus de 50% de son chiffre d'affaires avec ses clients distributeurs.

L'ancienneté et le professionnalisme dont bénéficie la société SA BOUTIN ont fait de celle-ci un leader incontournable sur le marché de l'industrie de Tôlerie – Ventilation tant au niveau régional que national.

Cependant et en raison de facteurs économiques notables comme la hausse très importante et rapide du coût de la matière première à partir de l'année 2004 et de la force de pénétration de la concurrence étrangère, la S.A. R. BOUTIN a vu diminuer ses marges et sa clientèle traditionnelle.

Par acte en date du 16 août 2005 et devant les grandes difficultés de trésorerie de son entreprise, Monsieur Alain GENTY a déclaré l'état de cessation des paiements de la SA R. BOUTIN.

Par jugement en date du 1^{er} septembre 2005, Le Tribunal de Commerce d'Angoulême a ouvert une procédure de redressement judiciaire à l'encontre de la SA R. BOUTIN.

La SA BOUTIN, bien avant et après la procédure collective a entretenu des relations commerciales régulières et très étroites avec la société Tôlerie Industrielle.

Ces relations datent ainsi de plus de 30 années et n'ont jamais été rompues même après le dépôt de bilan de la SA BOUTIN le mois d'Aout 2005.

⇒ **Pièce N°2 Extrait K BIS TOLERIE INDUSTRIELLE**

Or, depuis le début de l'année 2010 et sans qu'aucun élément tangible ne soit intervenu, la société TOLERIE INDUSTRIELLE, a réduit drastiquement ses commandes qui sont ainsi passées de 185.932 euros en 2009 à 32.169 euros en 2010 et chuté à 1.704 euros en 2011 pour enfin cesser totalement à partir de l'année 2012.

Les différentes relances téléphoniques et rendez-vous ainsi que les correspondances notamment par télécopie du 26 juin 2012 et par courrier en date du 28 février 2013 confirmé par fax le même jour, n'ont donné lieu à aucune réponse de la part de la société Tôlerie Industrielle.

⇒ **Pièce N°3 Courrier du 28/02/2013 de la SA BOUTIN à la société Tôlerie Industrielle**

La SA BOUTIN ayant privilégié une démarche amiable en s'interrogeant auprès de ce client historique et important sur les raisons de cette soudaine défection n'a reçu aucune suite.

Force est ainsi de constater qu'est caractérisée en l'espèce une rupture brutale et abusive des relations commerciales de surcroît très anciennes entre ces deux sociétés.

Cette rupture est ainsi fautive et relève de la seule responsabilité de Tôlerie Industrielle.

La rupture, en l'espèce, est d'autant plus fautive que cette dernière a recours à l'un des concurrents de la SA BOUTIN, en la personne de l'EURL TFVM qui avait fait l'objet d'une action en concurrence déloyale engagée par l'appelante.

Cette dernière action est essentiellement justifiée par une pratique des prix totalement incohérente notamment dans le cadre des travaux de construction de *LA MAISON DÉPARTEMENTALE DES SOLIDARITÉS DE LA GRANDE GARENNE* d'Angoulême et dans laquelle existe une réelle suspicion de fournitures de matériels non conformes aux prescriptions du cahiers des charges dudit chantier.

A ce titre, il est utile de relever que dans le cadre de cette affaire, de la perquisition civile effectuée à l'initiative de l'appelante, au sein de l'EURL TFVM, en vertu d'une ordonnance sur pied de requête en date du 18 juillet 2012, l'huissier missionné à cet effet, a saisi la liste des clients dans lequel figure le nom de **Tôlerie industrielle**.

Pour être complet, il y a lieu de souligner que l'EURL TFVM est une entreprise créée en janvier 2006 par Monsieur Hervé BORDAS, ex-agent de maîtrise, dernier niveau, de la Société BOUTIN, salarié des plus qualifiés de cette dernière avec une ancienneté de plus de 31 ans et qui a décidé de quitter volontairement celle-ci au moment de l'ouverture de la procédure collective.

Depuis plus de 31 ans au sein de la Société BOUTIN, Monsieur BORDAS en tant qu'agent de maîtrise a été en relation directe non seulement avec la direction et les salariés mais aussi avec les clients et les fournisseurs de sorte qu'il a été fortement impliqué dans la stratégie de développement de l'entreprise, et connaissait de facto très bien le client historique Tôlerie Industrielle.

C'est pour toutes ces raisons, que la SA BOUTIN, a, par exploit en date du 22 avril 2014 délivré à la société Tôlerie Industrielle, une assignation devant Le Tribunal de Commerce de Niort en réparation du préjudice subi consécutivement à la rupture brutale et abusive des relations commerciales.

Indépendamment de ses conclusions au fond, L'intimée a soulevé une exception d'incompétence au visa de l'article L 442-6 alinéa3 du Code de Commerce, exception qui n'a pas été contesté par la SA BOUTIN.

Par jugement en date du 3 septembre 2014, ledit Tribunal de Commerce de Niort s'est déclaré incompétent sur le fondement des dispositions de l'article 442-6 alinéa 3 du Code de Commerce et ce, au profit du Tribunal de Commerce de Rennes.

Par jugement en date du 28 avril 2016, Le Tribunal de Commerce de Rennes a statué comme suit :

« -Déboute la SAS Tôlerie Industrielle de sa demande de sursis à statuer.
-Déboute la Société R- BOUTIN de ses demandes, fins et conclusions

-Condamne à la SA BOUTIN à payer à la société Tôlerie Industrielle la somme de 4.000 euros en application de l'article 700 du Code de procédure Civile

-Déboute la société Tôlerie Industrielle du surplus de sa demande fondée sur l'article 700 du Code de procédure Civile.

Condamne la société R-BOUTIN aux entiers dépens de l'instance. »

Par acte formalisé en date du 10 Juillet 2016 la SA BOUTIN a interjeté appel dudit jugement.

C'est la décision attaquée.

DISCUSSION :

A l'appui de son action La SA BOUTIN a exposé devant les premiers juges les trois principaux moyens suivants :

I- Sur la rupture brutale des relations commerciales :

L'article 442-6 du Code de Commerce prohibe la rupture brutale des relations commerciales établies entre les parties.

En vertu de cet article 442-6 « ***engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :***

5°-De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur.

A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée.

Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure. Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas »

Plusieurs arrêts récents ont dessiné la jurisprudence de la Cour en matière de rupture brutale de la relation commerciale établie. Pour caractériser l'existence d'une relation « établie », condition d'applicabilité du texte en cause, les tribunaux, sous le contrôle de la Haute Cour ne raisonnent plus en termes de respect des conditions prévues au contrat, mais se livrent à **un examen au cas par cas, afin de déterminer si le partenaire pouvait légitimement s'attendre à la stabilité de la relation.**

La rupture totale et brutale en l'espèce est par conséquent manifeste par la cessation pure et simple des commandes ou des livraisons.

Ce faisant, et en suspendant totalement et brutalement ses commandes auprès de la SA BOUTIN, la société Tôlerie Industrielle a clairement engagé sa responsabilité et a ainsi causé un préjudice direct à L'appelante.

A- Sur la rupture brutale des relations commerciales entre Tôlerie industrielle et La SA BOUTIN.

Au sens de l'article L.442-6-I-5° du Code de commerce, la rupture d'une relation commerciale établie est brutale en cas de non-respect d'un "*préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale*".

La brutalité peut découler soit de l'absence de préavis écrit, soit de l'insuffisance du préavis donné.

Le délai du préavis doit être suffisant et « raisonnable ».

Bien que l'article 442-6 n'ait pas fixé de délai précis, la jurisprudence a clairement calculé celui-ci en prenant en compte certains critères comme **l'ancienneté de la relation commerciale.**

Ainsi,

- pour une relation durée de 27 ans, le préavis a été fixé à 2 ans (CA Orléans 29 mai 2008, N° 07/01118).

- pour une relation d'environ 5 ans, le délai a été fixé de 3 à 6 mois (CA Nîmes 12 février 2009).

-Pour une relation de moins de 3 ans, le délai a été fixé à 2 mois (CA Paris 11 juillet 2005).

Les relations entre les deux sociétés ont été régulières, stables et significatives donc parfaitement établies :

- **Par leur durée** : ces relations datent de plus **de 25 années** soit depuis l'année 1987.
- **Par leur stabilité** : les relations entre les parties n'ont jamais connu une quelconque période de rupture.
- **L'intensité** : ces relations ont donné lieu à un chiffre d'affaires non négligeables et constants variant entre **135.000 euros et 456.451 euros H.T**

⇒ **Pièce n°4 : Historique du Chiffre d'affaires H.T réalisé avec la société Tôlerie Industrielle entre 1987 et 2012)**

Il n'est pas contestable que les deux Sociétés ont eu une relation commerciale « **établie** ».

Au regard de l'ancienneté et de l'importance des relations commerciales entre L'appelante et la société Tôlerie Industrielle, il est clairement établi que l'on est en présence d'une rupture totale incontestable.

La nature de cette rupture est donc parfaitement constitutive d'une faute notamment lorsqu'on relève que même en cas de rupture partielle, la jurisprudence en a relevé le caractère abusif.

Dans ces conditions, la SAS Tôlerie Industrielle aurait dû adresser un préavis d'au moins deux années avant de rompre ses relations commerciales avec L'appelante.

Par ailleurs, il a été jugé qu'une simple réduction de commandes peut caractériser la rupture partielle des relations commerciales et peut être ainsi qualifiée de brutale. L'arrêt de la Cour d'Appel de DOUAI a retenu l'existence d'une rupture brutale des relations commerciales de fait de la baissé d'environ 60 % des commandes. Cour d'appel DOUAI, Chambre 2, section 2, 26 Février 2008, Numéro JurisData : 2008-371074

« Est responsable d'une rupture brutale de relations commerciales établies, quand bien même elle ne serait que partielle, la société du secteur de la grande distribution qui a fait chuter de façon importante le flux de ses relations avec un contractant assurant des livraisons.

Eu égard à l'ancienneté et la permanence des relations, la société aurait dû notifier par écrit son intention de cesser partiellement les relations contractuelles et respecter un préavis d'un an, seul suffisant à permettre un remplacement ou la préparation d'une cessation d'activité du livreur ». Cour d'appel AIX EN PROVENCE Chambre commerciale 2, 29 Mars 2002, N° de rôle 00/17328. »

Au regard de ces jurisprudences ayant clairement façonné les éléments caractéristiques de la rupture abusive des relations commerciales établies, les éléments de l'espèce ne pouvaient que faire établir le caractère fautif de la rupture des relations commerciales de plus de 30 années établies entre l'appelante et la société Tôlerie Industrielle.

A ce titre il est important de souligner que l'argumentation développée par l'intimée devant les premiers juges ne pouvait être considérée que vaine dans la mesure où **sa propre directrice Mme VIVION, dans son attestation du 31 janvier 2012 adressée à l'EURL TFVM reconnaît :**

« En effet, nous étions client chez Boutin depuis de très longues années, sans jamais nous poser de questions sur les prix qu'ils pratiquaient.

Les marchés étant devenus très difficiles, nous nous sommes rapprochés d'eux pour avoir des prix plus près des prix du marché actuel. Les tarifs qu'ils nous ont alors proposés, ne nous ont pas convenus, ce qui nous a mis dans l'obligation de faire marcher la concurrence. Et nous nous sommes mis en relations avec plusieurs autres fournisseurs de gaines, dont TFVM.

Nous nous sommes alors entendus sur des prix et surtout un service de livraison ultra rapide, qui correspondait tout à fait aux attentes de nos clients et alors créé un partenariat avec TFVM.

(...) Si la société Boutin avait écouté notre demande, et surtout y avait répondu, je pense que nous serions toujours client chez eux. »

Voilà ainsi, du propre aveu de la Directrice de la société Tôlerie Industrielle, la contradiction évidente par rapport à toutes les affirmations énoncées dans ses conclusions.

En effet, Madame VIVION Jocelyne, aujourd'hui Directrice de la SAS TI, auparavant assistante, et collaboratrice des plus anciennes de la société TI, **reconnait elle-même :**

- Une relation commerciale **de très longues années** avec la société Boutin.

- une relation commerciale **exclusive avec Boutin** car pas d'autres fournisseurs, ne se posant jamais de questions sur les prix pratiqués par Boutin.
- En 2009, dans l'obligation de faire marcher la concurrence, car les tarifs proposés par Boutin ne leur convenaient pas.
- Parmi, l'ensemble des autres fournisseurs de gaines sollicités, la société Tôlerie Industrielle reconnaît avoir créé UN nouveau partenariat avec UN nouveau fournisseur (stratégie maintenue de mono-fournisseur) et que ce nouveau fournisseur est la société TFVM en lieu et place de son fournisseur historique BOUTIN.

⇒ **Pièce n°5 : Attestation de Mme Vivion, Directrice de Tôlerie Industrielle du 31/10/2012.**

Au vu de ce qui précède et contrairement à la prétendue absence d'exclusivité commerciale avec la SA BOUTIN, l'intimée, reconnaît, par le biais de sa dirigeante, avoir toujours **une politique de mono-fournisseur**, pendant plus depuis plus de 30 ans avec la société Boutin sans jamais se poser de questions sur les prix pratiqués par cette dernière, et aujourd'hui avec la société TFVM.

Bien plus, l'analyse de l'évolution du chiffre d'affaires de Tôlerie Industrielle chez BOUTIN, puis chez TFVM à partir de 2009, apporte, sans contestation possible, **la preuve d'un basculement unilatéral, brutal et sans équivoque d'un fournisseur (historique) vers un autre (ancien salarié de l'appelante).**

Le caractère brutal de ce basculement, loin d'avoir des motifs commerciaux purs tel que nous l'expliquerons plus loin, est particulièrement flagrant à travers le transfert de chiffre d'affaires entre l'ancien et le nouveau fournisseur de l'intimée.

L'attestation de Monsieur Patrick PAPON, Expert-comptable, Commissaire aux comptes, de la société TFVM, du 25 juillet 2014, est édifiante et apporte la preuve incontestable de ce transfert de chiffres d'affaires à partir de 2010 au profit de la société TFVM :

Exercices 2006 (date de création de la société TFVM) à 2009 => 0 €

Exercice 2009/2010 => 74 662 €

Exercice 2010/2011 => 181 590 €

⇒ **Pièce N°6 : Attestation de Monsieur Patrick PAPON, Expert-Comptable, Commissaire aux comptes du 25/07/2014)**

L'analyse de l'évolution du chiffre d'affaires de la même Tôlerie Industrielle avec son fournisseur historique BOUTIN, met bien en lumière le basculement drastique opérée à partir de 2010 :

Exercice 2002 = 103 823.75 €

Exercice 2003 = 266 982.79 €

Exercice 2004 = 138 343.69 €

Exercice 2005 = 89 893.71 €

Exercice 2006 = 70 081.66 €

Exercice 2007 = 84 237.70 €

Exercice 2008 = 118 191.97 €

Exercice 2009 = 185 932.01 €

Exercice 2010 = 32 169.90 €

Exercice 2011 = 1 704.30 €

Exercice 2012 = 0€

⇒ **Pièce n°7 : Extrait des Chiffres d'affaires de 2002-2011)**

Ainsi et au cours de l'année 2009, l'intimée réalise un chiffre d'affaires avec la Société BOUTIN de 185.932.01€, chiffre d'affaires qui est basculé dans son intégralité 182.590 € l'année suivante au profit de la société TFVM.

Comment dans ces conditions parler de l'absence du caractère brutal des commandes, alors même que l'intégralité du volume de commandes est passée d'un fournisseur à un autre, sans préavis, au cours de l'année suivante ?

Le Chiffre d'affaires de l'année 2009 n'a d'ailleurs rien d'exceptionnel, puisqu'il se répète en 2010.

De par la légèreté des arguments soutenus par l'intimée devant le Tribunal et adoptés par ce dernier dans le cadre d'une motivation très insuffisante, il est incontestable que la société Tôlerie Industrielle a bien rompu brutalement ses relations commerciales avec la société Boutin après 2009 au profit de la société TFVM sans aucun motif justifié mais aussi et surtout sans aucun préavis.

B- Sur la motivation des premiers juges quant à l'absence de rupture brutale des relations commerciales entre la SA R-BOUTIN et la société Tôlerie Industrielle :

Le Tribunal, pour juger de l'absence de caractère brutal de la rupture par l'intimée de ses relations commerciales avec LA SA R-BOUTIN, a considéré que :

« Attendu d'une part que la diminution du chiffre d'affaires de la société R-BOUTIN a été progressive : de 70 621 euros en 2006, 84.238 en 2007, 118 192 euros en 2008, 185 932 en 2009, 32.169 en 2010 à 1704 euros en 2011 ; »

Sauf à considérer que le Tribunal ait commis une erreur de plume, la Cour relèvera qu'en guise de diminution, c'est bel et bien une **PROGRESSION** du chiffre d'affaires qui a été enregistrée de 2006 (première année du redressement judiciaire de la SA BOUTIN) à 2010.

Ce n'était pas une simple progression modeste mais une hausse de près de 150 % du chiffre d'affaires !!

Le Tribunal, en dépit des longues explications étayées dans les écritures et dans la plaidoirie de l'appelante, n'a pas daigné relever que la société Tôlerie Industrielle client historique de la SA BOUTIN, s'est rendu compte qu'en 2009 que les prix de celle-ci n'étaient pas compétitifs pour non pas diminuer progressivement ses commandes mais les ramener de 185 932 euros en cette même année 2009, à 32.169 en 2010 et enfin 1704 euros en 2011.

Si cela n'est pas une rupture brutale !!!

A ce titre, il est important de rappeler que les chiffres d'affaires réalisés par la Société Tôlerie Industrielle chez Boutin depuis 2002 **ont toujours été constants et n'ont fluctué depuis 2002 qu'au regard de l'évolution des marchés :**

Lesdits Chiffres d'affaires se déclinent ainsi :

2002 = 103 23.75 €

2003 = 266 982.79 €

2004 = 138 343.69 €

2005 = 89 892.71 € année du RJ

2006 = 70 081.66 €

2007 = 84 237.70 €

2008 = 118 191.97 €

2009 = 185 932.01 €

Plusieurs enseignements peuvent être tirés de ces Chiffre d'affaires :

1/ les fluctuations de chiffre d'affaires se constatent depuis toujours, il suffit de comparer les fluctuations entre 2002, 2003 et 2004.

Les fluctuations postérieurement à 2005, ne peuvent donc pas être imputées à la prétendue défaillance ou désorganisation de la société Boutin à la faveur de la procédure collective dont elle a fait l'objet.

D'ailleurs, les fluctuations entre 2002/2003, et 2003/2004, 2004/2005 sont largement plus importantes que celle entre 2005/2006 et 2006/2007.

Et en 2008, la société Tôlerie Industrielle réalise un chiffre d'affaires supérieur à 2002 et en 2009 un chiffre d'affaires bien supérieur à 2005 !!!

2/ Si la défaillance et la désorganisation de la société Boutin en 2005 avaient été telles que prétendu par la société Tôlerie Industrielle (inexécutions, retards dans les commandes...) et compromettant sa propre activité, et nonobstant le fait qu'elle n'en apporte aucune preuve, comment la société Tôlerie Industrielle explique-t-elle qu'elle n'ait pas réduit à ce moment-là et drastiquement, voir arrêter ses commandes alors qu'au contraire elle a réalisé un chiffre d'affaires en net croissance depuis 2007 ??

La société Boutin quant à elle n'a enregistré aucune réclamation de la part de l'intimée pour une quelconque inexécution ou retard dans le traitement de ses commandes, et n'a émis, jusqu'à preuve du contraire, aucun avoir à cet effet !

3/ La société Tôlerie Industrielle indique que l'année 2009 « devrait être considérée comme exceptionnelle ! »

Pourtant elle réalise en 2010/2011 le même montant de chiffre d'affaires soit 181 590€ « **MAIS** » avec la société TFVM !!!!

L'intimée a juste transféré **drastiquement et brutalement** ses achats de chez La SA Boutin à L'EURL TFVM, bafouant ainsi tous les usages relatifs à une saine et loyale relation commerciale et faisant preuve d'un total mépris vis à vis d'un fournisseur fidèle et disponible depuis plus de 30 années.

Enfin et en guise de difficultés qu'elle prétend avoir rencontré dans un environnement économique défavorable, et aux dires mêmes de Mme VIVION, la société Tôlerie Industrielle arrive quand même à réaliser, d'année en année, des chiffres d'Affaires exceptionnels mais en l'espèce auprès d'un nouveau fournisseur après avoir rompu, sans prévenance et sans préavis, celui avec lequel elle contractait depuis plus de 30 années

Par ailleurs Le Tribunal, curieusement et de manière injuste, rend la SA R-BOUTIN, responsable de cette rupture puisqu'il n'hésite pas à considérer que :

« La SA R-BOUTIN, savait parfaitement qu'elle avait un concurrent dont les tarifs étaient inférieurs aux siens, puisque le gérant de la société TFVM, Monsieur BORDAS, est un ancien salarié « des plus qualifiés de la société R-BOUTIN »

Cette motivation est non seulement péremptoire mais aussi inacceptable dans la mesure où non seulement les prix pratiqués par la société TFVM n'étaient absolument pas inférieurs à ceux de la SA BOUTIN mais plus encore l'intimée ne pouvait valablement s'affranchir d'un préavis légal pour mettre fin aux relations commerciales anciennes et pérennes depuis plus de 30 années avec une baisse aussi drastique de ses commandes en l'espace d'une seule année.

Le parallèle fait à tort par le Tribunal entre la SA BOUTIN et l'entreprise concurrente TFVM vient en écho aux assertions de l'intimé devant les premiers juges, quand elle allègue (En page 6 de ses conclusions de première instance) :

*(...) ce désengagement progressif de la société TI a une justification **purement économique**, dans la mesure où la société Boutin **pratiquait des tarifs plus élevés que sa concurrence. Ainsi, la société Tôlerie Industrielle l'approvisionnement auprès de la société Boutin aurait mis en péril sa propre compétitivité !***

Cette assertion totalement fautive, et l'attention du Tribunal avait été attirée sur cette inexactitude dans la mesure où le 12 novembre 2012, et par erreur, Mme VIVION faxe sa commande numéro1947 à la société Boutin alors qu'elle était destinée à l'EURL TFVM.

⇒ **Pièce n°8 Commande Tôlerie Industrielle, °1947 à TFVM reçu par erreur avec comparatif des prix nets BOUTIN et TFVM)**

L'étude des prix de TFVM proposés à Tôlerie Industrielle sur cette commande démontre d'une manière évidente et incontestable **que les tarifs de la société BOUTIN sont non seulement compétitifs mais même inférieurs aux tarifs de TFVM, avec des prix nets inférieurs de 2 à 39%** et ce, sur des articles couramment vendus.

A titre d'exemples nous pouvons citer :

✓ Coude 90° Ø 315 :

TFVM = 7.74 € vs **Boutin 7.14 € soit 8% moins cher que TFVM !**

✓ RCC 315/200 :

TFVM = 4.15 € vs **Boutin 3.08 € soit 26% moins cher que TFVM !**

✓ RCC 315/160 :

TFVM = 5.04 vs **Boutin = 3.06 € soit 39% moins cher que TFVM !**

✓ PS 90° 315/315 :

TFVM = 3.85 € vs **Boutin = 3.22 € soit 16% moins cher que TFVM !**

Poursuivant son argumentation, le Tribunal s'appuie sur la jurisprudence de la cour de Céans pour considérer,

« Que le préavis écrit préalable à la fin des relations commerciales n'est pas obligatoire, pour peu que l'auteur de la rupture démontre que son co-contractant ne pouvait ignorer ses intentions ;

Attendu que la baisse progressive du chiffre d'affaires que la société R-BOUTIN faisait avant avec la société Tôlerie Industrielle ainsi que le problème de tarif et la connaissance parfaite de la concurrence de la société TFVM montrent que la société R-BOUTIN ne pouvait ignorer que les relations commerciales étaient en voie d'extinction »

Voilà une bien curieuse façon d'interpréter les éléments du dossier et les circonstances dans lesquelles la rupture litigieuse a eu lieu.

Tout d'abord, comme nous l'avons exposé ci-dessus :

a/ Il n'y avait pas de diminution entre 2006 et 2011 mais une très forte PROGRESSION entre 2006 et 2009 de l'ordre de plus de 150%.

b/ Rien dans les pièces du dossier n'établit que l'auteur de la rupture en l'occurrence la société Tôlerie Industrielle, n'a clairement démontré ses intentions de rompre ses relations commerciales avec la Société R-BOUTIN mais a tout simplement entrepris des négociations pour obtenir des remises, ce à quoi la société BOUTIN a immédiatement répondu en lui offrant les frais de transport à chaque commande.

Sur ce point précis, l'appelante attire donc l'attention de la Cour car elle a bien accordé des remises conséquentes à la société Tôlerie Industrielle par le biais des frais de port qu'elle lui a offerts sur toutes les commandes livrées quel qu'en soit le montant et la destination.

Cette nouvelle condition de franco de port a été mis en place dès le 1^{er} juin 2008 pour une période de 6 mois renouvelable (juin – novembre 2008).

Ces frais importants, qui représentent entre 5 à 30% de la valeur des marchandises livrées, ont donc été intégralement supportés par la société BOUTIN à partir de juin 2008 et ont, de facto, été un gain net considérable pour la société Tôlerie Industrielle sur ses achats.

Cette condition de franco de port sur toute les commandes n'a jamais été remise en cause, et s'est toujours appliquée quel que soit le montant des commandes et le lieu de livraison comme l'atteste des factures en FRANCO de port établies bien après novembre 2008 :

- ✓ Facture FA027734 du 14/01/2009 = 59.22 € HT livré en franco de port chez TI
- ✓ Facture FA028930 du 10/06/2009 = 1 746.51 € HT livré en franco de port chez TI
- ✓ Facture FA0029008 du 17/06/2009 = 535.70 € HT livré en franco de port chez TI
- ✓ Facture FA031267 du 14/04/2010 = 935.47 € HT livré en franco de port directement chez client de TI.
- ✓ Facture FA031568 du 19/05/2010 = 43.10 € HT livré en franco de port directement chez un client de TI.

⇒ **Pièces N°9 à 13 : Factures SA BOUTIN 2009 à 2010)**

c/ Rien ne permet d'affirmer que la SA R-BOUTIN ne pouvaient ignorer que ses relations commerciales avec l'intimée étaient en voie d'extinction du seul fait de la connaissance de la concurrence de la société TFVM, sinon il y a longtemps que la SA R-BOUTIN aurait mis la clé sous la porte alors qu'elle est sortie avec succès d'un redressement judiciaire de 9 années !!

En adoptant des motifs que ne sont conformes ni à la lettre ni à l'esprit des dispositions de l'article L.442-6 du Code de commerce ni d'ailleurs à la jurisprudence en la matière, le Tribunal n'a pas fait application de la loi et a ainsi, sans fondement, débouté l'appelante de l'ensemble de ses demandes.

De ce qui précède il est bien clair que la motivation insuffisante du Tribunal pour considérer l'absence de tout caractère brutal dans la rupture des relations commerciales entre la SA R-BOUTIN et la société Tôlerie Industrielle, ne pourra être validée par la Cour.

La Cour le dira.

C- Sur le caractère fautif de la rupture des relations commerciales entre la SA BOUTIN et Tôlerie Industrielle :

La loi impose à la charge de celui qui souhaite mettre fin à une relation commerciale établie, une véritable obligation de loyauté dans la rupture avec son partenaire économique.

L'auteur de la rupture qui manque à cette obligation commet donc une faute engageant sa responsabilité délictuelle et l'obligeant à réparer le préjudice subi.

La jurisprudence a, à maintes reprises, rappelé la responsabilité fautive de celui qui rompt des relations commerciales.

L'action pour rupture brutale des relations commerciales est une action fondée sur l'article 1382 du Code Civil.

A ce titre, la Chambre commerciale de la Cour de cassation a fait une exacte application de cette règle en indiquant :

« Vu l'article 1382 du Code civil ;

Attendu que, pour rejeter la demande d'indemnisation présentée par la Soc, l'arrêt retient "que depuis plusieurs années la SIP se fournissait en agrégats auprès de la Soc" et "que les matériaux achetés représentaient des quantités importantes sans que pour autant l'une de ces sociétés soit le client ou le fournisseur exclusif de l'autre" et "que la SIP pouvait selon son intérêt, voire même sa fantaisie, décider librement de ne plus s'adresser à l'un quelconque de ses fournisseurs" ;

Attendu qu'en se prononçant ainsi, sans rechercher si la brutalité de la rupture des relations commerciales existant entre les parties, peu important l'absence d'exclusivité et les circonstances qui l'ont accompagnée ne constituait pas une faute de la part de la SIP, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision ». Cass Com. mardi 14 mars 2000 n° de pourvoi : 97-15981.

L'article 1382 du Code Civil précise que « *tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer* ».

A sa suite l'article 1383 indique que « *chacun est responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence* ».

En rompant totalement et brutalement ses relations commerciales établies avec L'appelante, la Société Tôlerie industrielle a ainsi engagé sa responsabilité.

Il résulte ce qui précède que la société **Tôlerie industrielle** est responsable de plein droit pour avoir rompu totalement et brutalement ses relations commerciales entraînant des conséquences préjudiciables pour la SA BOUTIN.

Cette faute caractérisée ayant ainsi entraîné, pour la SA BOUTIN un préjudice personnel, direct et certain, la société Tôlerie Industrielle sera, sur le fondement des dispositions de l'article 1383 du Code civil, tenue de le réparer.

II- Sur le préjudice né de la rupture brutale des relations commerciales :

A- La détermination du préjudice consécutif à la rupture brutale de relations commerciales établies :

Il est important tout d'abord de rappeler que le préjudice consécutif à la rupture brutale de relations commerciales établies (C. com. art., 442-6, I, 5°) implique de déterminer successivement la période d'insuffisance du préavis et la marge indemnisable (CA Paris, 7 juin 2017, n°14/17158 ; CA Paris, 17 mai 2017, n°14/21631).

1/ Préjudice né de la période d'insuffisance du préavis :

Pour ce qui concerne la durée du préavis, la règle est parfaitement connue : le préjudice réparable est celui causé par la seule « brutalité » de la rupture, et non par la rupture elle-même ; telle est la solution désormais constante dégagée par :

- La Cour d'appel de Paris (CA Paris, 7 juin 2017, n°14/17158 ; CA Paris, 23 mars 2017, n° 15/19284, Juris-Data n° 2017-005508 ; CA Paris, 15 févr. 2017, n° 14/16376, Juris-Data n° 2017-002991 ; CA Paris, 8 févr. 2017, n° 14/15931, Juris-Data n° 2017-002439 ;

CA Paris, 11 févr. 2015, n° 12/22955, Juris-Data n° 2015-002375 ; CA Paris, 12 sept. 2013, n°11/22934 ; CA Paris, 28 juin 2013, n°12/01138 ; CA Paris, 24 janv. 2013, n°11/17149 – v. aussi, CA Douai, 26 janv. 2017, n°15/07306, Juris-Data n°2017-001348)

- La Cour de cassation (Cass. com. 6 sept. 2016, 15-10.324 ; Cass. com., 20 oct. 2015, n°14-18-753 ; Cass. com., 10 févr. 2015, n°13-26.414 ; Cass. com., 22 octobre 2013, n°12-28.704 ; Cass. com., 11 juin 2013 n°12-20-846 ; Cass. com., 23 avr. 2003, D. 2003, 2304, note H. Kenfack).

Concrètement, doit donc seule entrer en ligne de compte la durée résultant de la différence entre le préavis réel et celui qui « aurait dû » être observé par l'auteur de la rupture.

La position de la jurisprudence est clairement ainsi établie pour les points essentiels suivants et qui justifie amplement la justification du préjudice en l'espèce et le bien-fondé de son indemnisation :

- La rupture régulière d'une relation commerciale établie implique le respect d'un préavis écrit (CA Rouen, 15 sept. 2016, n° 15/03535) d'une durée raisonnable ; il ne peut s'agir d'un préavis oral, qui ne permettrait pas de donner date certaine à la notification du préavis (CA Paris, 30 sept. 2016, n° 14/00902) ; cette notification doit par ailleurs être dépourvue de toute équivoque (CA Paris, 20 mai 2015, n°13/03888) ;
- Même prévisible, la rupture d'une relation commerciale n'exclut pas nécessairement sa brutalité, donc son indemnisation (Cass. com., 6 sept. 2016, n°14-25891, Publié au Bulletin) ;
- La relation commerciale était dénuée, avant la rupture, de stabilité prévisible, la jurisprudence écarte la qualification de « *relation commerciale établie* » et l'application de la responsabilité spéciale issue de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce (Cass. Com., 22 novembre 2016, n° 15-15.796) ;

2- Préjudice né de la perte de marge brute :

La jurisprudence indemnise la perte de « marge brute », qui dans sa conception la plus répandue correspond à la différence entre le chiffre d'affaires et le coût d'achat des produits (ou services), soit : chiffre d'affaires - achats + stocks.

Dès lors, laissés à leur souveraine appréciation, les juges du fond ont tendance à adhérer massivement à l'idée selon laquelle **le préjudice matériel indemnisable correspond à la perte de marge brute sur le chiffre d'affaires que la victime de la rupture pouvait espérer réaliser avec son partenaire** (CA Paris, 4 nov. 2016, n° 14/15362 ; CA Paris, 21 oct. 2016, n° 14/16611 ; CA Rouen, 15 sept. 2016, n° 15/01224 ; CA Amiens, 23 juin 2016, n° 14/03236 ; CA Paris, 2 févr. 2016, n° 14/00021) **durant la période d'insuffisance de préavis** (CA Paris, 7 sept. 2016, n°14/06464 ; CA Paris, 13 mai 2016, 13/24714) **si un tel préavis – raisonnable – avait été exécuté, équivalent au taux de marge brute** (CA Paris, 17 févr. 2016, n° 13/20639) du dernier exercice (CA Paris, 12 déc. 2016, n°15/10619 ; CA Paris, 17 nov. 2016, n°15/14350) ou des exercices ayant précédé la rupture (CA Paris, 14 sept. 2016, n°14/04667), le taux devant être celui « *déclaré dans le rapport de gestion* » (CA Paris, 22 janv. 2016, n° 14/03271).

Il est ainsi toujours question d'indemniser la perte de « marge brute » (CA Paris, 11 janvier 2017, RG n°14/07959 ; CA Paris, 9 janv. 2017, RG n°14/17533 ; CA Paris 11 juin 2015, RG n°11/22133 ; CA Paris, 26 mars 2015, RG n°13/19922 ; CA Paris, 5 mars 2015, RG n°13/02822 ; CA Paris, 11 fév. 2015, RG n°12/22955 ; CA Grenoble, 29 janv. 2015, RG n°11/05145 ; Cass. com., 18 fév. 2014, pourvoi n°12-29.752).

Par voie de conséquence et au regard de ces éléments de droit et de fait qui précède il est incontestable qu'en rompant brutalement ses relations commerciales, l'intimée a causé directement un préjudice à la SA BOUTIN caractérisée par une perte moyenne de chiffre d'affaires **de 246 073 € HT.**

⇒ **Voir Pièce n°4 : Historique du Chiffre d'affaires H.T réalisé avec la société Tôlerie Industrielle entre 1987 et 2012)**

L'indemnisation de la victime d'une rupture brutale des relations commerciales, au regard de la jurisprudence, prend en compte la réparation d'un certain nombre de préjudices tels que notamment la perte de marge brute, le coût des emballages où était apposée la marque du réseau que le distributeur n'avait pas pu écouler pendant la durée du préavis (CA Angers, 2006) ou encore la part non amortie des logiciels spécialement conçus pour l'initiateur de la rupture (CA Douai 2001).

Dans le cadre de son étroit partenariat commercial, la société R. BOUTIN a dû faire droit à la demande de la société Tôlerie Industrielle **de n'effectuer aucune démarche commerciale directe sur sa zone de chalandise et de limiter ses ventes exclusivement aux produits de négoce auprès de toutes les agences nationales du groupe Hervé Thermique à l'exception des agences d'Angoulême, Bordeaux et Toulouse.**

⇒ **Pièce N°14 : Courriers du 9 et 13 novembre 2000 de R. BOUTIN SA à la société Tôlerie Industrielle sur les conditions commerciales)**

Au regard de cette exclusivité commerciale de fait, la société Tôlerie Industrielle, en rompant les relations commerciales brutalement a doublement pénalisé la société BOUTIN, la privant de fait d'un chiffre d'affaires net substantiel tout en l'obligeant à exposer des frais commerciaux conséquents pour essayer de rattraper près de 30 ans d'absence commerciale directe sur le secteur considéré et faire face à une perte de parts de marché sur tout le territoire national.

Par ailleurs, la société BOUTIN a toujours soutenu son distributeur, Tôlerie Industrielle, dès que celui-ci l'a sollicité et ce, grâce à une politique de prix et de service attractifs.

L'appelante effectuait notamment pour le compte de la société Tôlerie Industrielle et ce, depuis le 1^{er} juin 2008, le transport de toutes les marchandises commandées qu'elles soient à destination de son site de Parthenay ou directement chez ses clients et ce, sans aucune refacturation de port ni minimum de commande : Franco de port dès le 1^{er} € de commande.

Cette remise totale des frais de port représentait pour la société Tôlerie Industrielle un gain net à chaque commande de 5 à 30% de la valeur commandée.

L'arrêt brutal des commandes et donc des livraisons dont le cycle pouvait être pluri-hebdomadaires a, de facto, affecté considérablement le poste transport de l'entreprise BOUTIN qui a dû notamment supprimer son poste de chauffeur poids lourds.

⇒ **Pièce N°15 : Email du 29 mai 2008 de BOUTIN à la société Tôlerie Industrielle sur les conditions de Franco de port)**

Au vu de ce qui précède, le préjudice financier subi par la SA BOUTIN peut aisément être déterminé à la somme de **304 124 euros HT** équivalent à 2 ans de perte de chiffre d'affaires avec la société Tôlerie Industrielle pour non-respect du préavis. (*Équivalent à la somme du CA réalisé avec la société Tôlerie Industrielle les 2 dernières années antérieurement à la rupture.*)

Quant au préjudice indemnisable, il peut aisément être estimé à **230 242 euros** au titre de la perte de marge brute qui aurait dû être générée durant la période de préavis des 2 ans, perte basée sur la moyenne de la marge brute réalisée avec la société Tôlerie Industrielle sur les 12 dernières années antérieurement à la rupture.

La société Boutin, par mesure de prudence, a justement retenu pour moyenne 12 ans de chiffres d'affaires de 1998 à 2009, et non la moyenne des chiffres d'affaires de 2008 et 2009.

⇒ **Pièce n°16 : Attestation de l'expert-Comptable de la SA BOUTIN sur les Chiffres d'affaires et marges brutes réalisées sur la période de 1998 à 2009)**

Enfin, son préjudice indemnisable est basé sur la marge brute moyenne également établie sur ces 12 ans !

⇒ **Pièces N°17 – Etat des pertes moyennes de chiffres d'affaires et de marges brutes € avec la société Tôlerie Industrielle)**

Le préjudice indemnisable, est calculé, selon les règles établies par la jurisprudence, de la manière suivante : multiplication de la période de préavis qui aurait dû être donnée (dans notre cas : 2 ans), multipliée par la moyenne du bénéfice réalisé antérieurement à la rupture) Cour d'appel d'Amiens, 15 juin 2004, JurisData n° 2004-247709.

La SA BOUTIN, confrontée d'une manière brutale et totalement surprenante à cette rupture déloyale des relations commerciales s'est trouvée dans une situation difficile du fait de la perte d'une partie non négligeable de son chiffre d'affaires.

Au regard des conditions dans lesquelles cette relation longue de 30 années a été rompue, la SA BOUTIN est légitimement en droit de s'interroger sur ladite rupture n'avait pas en réalité comme objectif sa déstabilisation et sa mise en péril pendant son plan de redressement.

En effet, la perte brutale de ce chiffre d'affaires aurait pu avoir des conséquences irrémédiables sur le plan de continuation de la SA BOUTIN et emporter la disparition de cette industrie familiale fondée en 1930.

Par ce stratagème, la société Tôlerie Industrielle pouvait ainsi se « débarrasser » d'un fournisseur devenu concurrent.

Le départ d'un client d'une telle importance a porté d'une manière évidente atteinte à la notoriété de L'appelante au sein de la corporation lui causant ainsi un préjudice moral manifeste qu'il convient de réparer.

A ce titre La SA BOUTIN est en droit de réclamer la réparation d'un tel préjudice par l'allocation de dommages et intérêts d'un montant de 30.000 euros auxquels sera condamnée la société Tôlerie Industrielle.

V- Sur les frais irrépétibles.

Pour faire valoir ses droits en justice, La SA BOUTIN a dû faire face à des frais irrépétibles dont il serait inéquitable qu'elle en conserve la charge.

C'est pourquoi, il est demandé à la Cour d'allouer à la SA BOUTIN, sur le fondement de l'article 700 du Code de procédure civile, la somme de 4.000 euros à titre de remboursement de ses frais irrépétibles.

PAR CES MOTIFS

Vu le Jugement du 28 avril 2016

Vu l'article 442-6 du Code de commerce

Vu les articles 1382 et 1383 du Code civil ;

Vu les articles 9, 10, 56, 143, 144, 146, 232, 263, 827, 828 et 861-2 du Code de procédure civile ;

Vu les pièces et jurisprudences versées aux débats.

PLAISE A LA COUR

En la forme :

-Dire que la Société SA BOUTIN est recevable en son appel.

Au fond :

-Infirmen le jugement du Tribunal de Commerce de Rennes du 28 avril 2016 en toutes ses dispositions.

Statuer à nouveau :

-Au fond :

-Dire que la rupture, par la société Tôlerie Industrielle, des relations commerciales établies avec la SA BOUTIN, est fautive du fait de leur brutalité et de l'absence de préavis écrit.

-En réparation du préjudice subi, condamner la Société **Tôlerie industrielle** au paiement des sommes suivantes :

- La somme de **230.242 euros** en réparation du préjudice financier subi par la Société SA BOUTIN au titre de la perte de la marge brute sur le chiffre d'affaires manqué consécutivement à la rupture fautive des relations commerciales.
- La somme de **30.000 euros** en réparation du préjudice moral subi par la Société SA BOUTIN.
- La somme de **4.000 euros** sur le fondement de l'article 700 du Nouveau Code de procédure civile.

- Condamner la Société Tôlerie Industrielle aux entiers dépens.
Sous toutes réserves
Dont acte.

Pour la SA BOUTIN,
Son Conseil

BORDEREAU DES PIÈCES PRODUITES (17 Pièces)

Pièce N° 1 Extrait K BIS R.BOUTIN S.A

Pièce N°2 Extrait K BIS TOLERIE INDSUTRIELLE

Pièce N°3 Courrier du 28/02/2013 de la SA BOUTIN à la société Tôlerie Industrielle.

Pièce N° 4 Historique du chiffre d'affaires H.T réalisé avec la société Tôlerie Industrielle entre 1987 et 2012.

Pièce N° 5 : Attestation de Mme VIVION, Directrice de Tôlerie Industrielle du 31/01/2012.

Pièce n°6 : Attestation Monsieur Patrick PAPON, Expert-Comptable, Commissaire aux comptes, du 25.07.2014

Pièce n° 7 Extrait Chiffres d'affaires de 2002-2011.

Pièce N°8 : Commande Tôlerie Industrielle n° 1947 à TFVM reçu par erreur avec comparatif des prix nets Boutin et TFVM.

Pièce N° 9 à 13 : Factures de 2009 à 2010, attestant que le Franco de port est bien toujours appliqué au-delà des 6 mois, soit après novembre 2008

Pièce N°14 Courriers du 9 et 13 novembre 2000 de R.BOUTIN SA à la société Tôlerie Industrielle sur les conditions commerciales

Pièce n°15 : Email du 29 mai 2008 de R.BOUTIN SA à société Tôlerie Industrielle sur les conditions de Franco de port.

Pièce N° 16 : Attestation de l'expert-comptable de la SA BOUTIN sur les Chiffres d'affaires et marges brutes réalisées sur la période de 1998 à 2009.

Pièce N° 17 : Etat des pertes moyennes de chiffres d'affaires et de marges brutes € avec la société Tôlerie Industrielle.