

CISG-online 3141	
Jurisdiction	France
Tribunal	Cour d'appel de Reims (Court of Appeal Reims)
Date of the decision	04 September 2012
Case no./docket no.	11/02698
Case name	<i>Dupiré Invicta Industrie SA v. Gabo Sp. z o.o.</i>

[...]

Le 9 septembre 2011, la société D2I a fait appel d'un jugement rendu le 17 mai 2011 par le tribunal de commerce de Sedan qui l'a déboutée de ses demandes en résolution du contrat de vente signé avec la société Gabo et en dommages et intérêts. Par conclusions du 8 décembre 2011, elle demande de condamner la société Gabo à lui payer une somme de 657.916 € avec intérêts au taux légal ainsi que la somme de 45.000 € au titre de l'article 700 du code de procédure civile, outre les dépens.

1

La société de droit polonais Gabo a conclu le 6 avril 2012 à la confirmation du jugement, à la condamnation de la société D2I à lui payer une somme de 5.000 € à titre d'indemnité de compensation pour les frais exposés du fait d'une action interjetée sans fondement par un comportement abusif, ainsi qu'aux dépens.

2

Sur ce la Court:

Considérant que la société D2I expose avoir conclu avec la société Gabo plusieurs contrats de fourniture d'appareils de chauffage, le 2 septembre 1998 d'abord, le 15 février 1999 ensuite, le 12 février 2001 enfin, accord aux termes duquel elle octroyait à la société Gabo une exclusivité de vente en Pologne et en Slovaquie des appareils commandés, qu'en raison de la hausse des matières premières en 2004, placée devant la forte diminution de sa marge brute, elle a cherché à fixer avec la société Gabo les modalités d'augmentation de ses prix, mais que devant le refus de sa cliente, elle a dû dénoncer le contrat en mai 2005;

3

Considérant que la société D2I dit que l'exclusivité de vente et d'achat figurant au contrat du 12 février 2001 n'est qu'accessoire au rapport principal de vente et ne peut suffire à remettre en cause la nature de vente du contrat qui est soumis à la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les ventes internationales de marchandises;

4

Considérant que la Convention de Vienne du 11 avril 1980 ratifiée par la France et la Pologne, est applicable, ainsi que l'envisage son article 1 a, aux contrats de vente de marchandises lorsque le vendeur et l'acheteur ont, comme les sociétés D2I et Gabo, leur établissement dans des Etats différents, que le contrat du 12 février 2001, dont la clause d'exclusivité n'est que secondaire par rapport à l'ensemble de l'opération, tombe en conséquence dans le champ d'application matériel de la Convention de Vienne qui constitue le droit international de la vente pour la France et la Pologne;

5

- 6 Considérant que la société D2I soutient que la société Gabo s'est soustraite à l'obligation d'exécuter le contrat de bonne foi en refusant d'engager des négociations pour préserver l'équilibre du contrat après la hausse exceptionnelle du coût des matières premières en 2004 et de respecter les usages contractuels instaurés entre les parties et consistant à négocier les prix lors d'entretiens tous les trois mois;
- 7 Que la société D2I s'appuie sur l'article 6-22 concernant le *hardship* des Principes d'Unidroit relatif aux contrats du commerce international, mais que la société Gabo conteste l'application des principes d'Unidroit qui, selon elle, ne peuvent être considérés comme des usages au sens de l'article 9 de la Convention de Vienne du 11 avril 1980;
- 8 Considérant que les principes d'Unidroit forment un code des contrats internationaux proposé par une organisation internationale interétatique dont sont membres la France et la Pologne qui leur confère une autorité plus importante que les principes du droit européen des contrats auxquels la société D2I se réfère également dans ses conclusions mais qui ne représentent qu'une œuvre doctrinale en comparaison;
- 9 Considérant que les Principes d'Unidroit, conçus pour fournir des solutions aux problèmes du commerce international, ont un domaine plus vaste que celui de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 limité à la vente internationale qu'ils servent ainsi à interpréter et à compléter comme énoncé dans leur Préambule;
- 10 Que l'article 7 de la Convention de Vienne, ainsi que le remarque la société D2I, souligne que l'interprétation de la Convention doit se faire, afin de promouvoir l'internationalité de ce texte, selon trois idées, le caractère international de la Convention, son uniformité d'application, le respect de la bonne foi dans le commerce international, et que le comblement des lacunes internes de la Convention doit s'effectuer en premier par recours aux principes généraux dont elle s'inspire, et subsidiairement seulement, par recours au droit international privé;
- 11 Qu'au regard de ce qui précède, l'application de la loi polonaise pour toutes les questions non réglées par le contrat d'après son article 11 ne remet pas en cause le rôle prépondérant des principes généraux pour toutes les matières qui entrent dans le domaine de la Convention de Vienne bien que non expressément tranchées par elle, l'intervention de la loi nationale étant limitée aux matières exclues de la Convention;
- 12 Considérant précisément que la Convention de Vienne n'exclut pas le *hardship*, défini à l'article 6-2-2 des Principes d'Unidroit comme une situation dans laquelle surviennent des événements qui altèrent fondamentalement l'équilibre des prestations à condition que ces événements surviennent ou soient connus après la conclusion du contrat, que la partie lésée n'ait pu raisonnablement prendre ces événements en considération qui échappent à son contrôle et que les risques ne doivent pas avoir été assumés par la partie lésée, qu'en cas de *hardship*, précise l'article 6-2-3 des Principes d'Unidroit, la partie lésée peut demander l'ouverture de négociations;
- 13 Considérant que la société D2I dit que la forte et brutale hausse du coût des matières premières (variation jusqu'à 118%, hausse de 20 centimes du kilo, soit une hausse du coût de fabrication de 7 à 20% selon le type d'appareil) l'a placée devant la nécessité d'augmenter le

prix de vente de ses marchandises en raison de la diminution de 58% de sa marge brute, et à l'appui de ses dires, elle produit des courriers que lui ont adressés ses fournisseurs entre février 2004 (société Modec) et décembre 2004 (sociétés Disa France, Tôlerie Simon et Manurou Nord) qui avertissent d'une augmentation de leur prix de 4%, 5%, 10% ou 16% selon les cas, ainsi que diverses coupures de presse de l'époque sur la flambée des matières premières;

Mais que ces documents, qui ne permettent même pas de conclure, comme le remarque la société Gabo, à une répercussion sur les prix pour les biens objet du contrat, démontrent encore moins la création d'une situation exceptionnelle, que même si une partie subit de grosses pertes au lieu des profits escomptés, les Principes d'Unidroit précisent que les clauses du contrat doivent être néanmoins respectées, la société D2I n'ayant pas droit à une augmentation du prix parce qu'en l'absence de clause contractuelle contraire, elle assume le risque que l'exécution de sa prestation devienne plus onéreuse;

14

Que la preuve d'un *hardship* n'est ainsi pas rapportée, sans qu'il soit nécessaire de s'interroger sur la bonne foi de la société Gabo dans des négociations qui n'avaient pas lieu d'être et qui ne donnaient en tout état de cause pas à la société D2I le droit de suspendre l'exécution de ses obligations comme celle-ci l'a fait à partir de mars 2005 en refusant d'honorer les commandes passées par la société Gabo;

15

Considérant que la société D2I dit que l'article 2-3 du contrat du 12 février 2001 d'après lequel tout changement de prix doit être communiqué par le fabricant au vendeur par écrit six mois à l'avance est toujours resté lettre morte entre les parties, manifestant leur volonté de renoncer à son application, que, pour l'empêcher de procéder à l'augmentation immédiate des prix justifiée à l'époque par la flambée des matières premières, la société Gabo s'était prévalu brutalement de ces dispositions en méconnaissance totale de l'usage instauré entre les parties depuis 2001;

16

Considérant que l'article 8 alinéa 3 de la Convention de Vienne prescrit une méthode d'interprétation de l'intention d'une partie en tenant compte d'abord de l'environnement commercial propre aux parties en faisant référence aux habitudes que celles-ci ont créées entre elles, que la société D2I verse au soutien de son argumentation un tableau avec des chiffres et des dates, appelé tableau de variation des prix, et cinq factures adressées à la société Gabo entre janvier 2003 et août 2004, aucune de ces pièces ne permettant de conclure à une quelconque habitude entre les parties sur la négociation verbale des prix en dehors du cadre contractuel prévu à l'article 2-3, ou encore à l'instauration d'un quelconque usage ou habitude dont l'article 9 alinéa 1 de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 précise qu'ils lient les parties qui y ont consenti en les assimilant à des stipulations contractuelles;

17

Considérant que la société D2I dit que la société Gabo a profité de l'exclusivité qui lui avait été accordée pour faire pression sur elle, l'a forcée à fabriquer et vendre aux mêmes tarifs en lui laissant supporter la charge de la hausse des matières premières et en lui facturant des pénalités contractuelles de retard à partir de février 2005, ce qui a permis à la société Gabo de commercialiser à des prix plus bas que ses concurrents, en commettant à son encontre un abus de puissance économique, qu'elle ajoute avoir donc cessé de livrer la société Gabo compte tenu de l'exécution de mauvaise foi du contrat par celle-ci et que la résolution du

18

contrat le 23 mai 2005 est justifiée par la contravention essentielle commise par la société Gabo;

Considérant que seule la contravention essentielle au contrat définie à l'article 25 de la Convention de Vienne peut entraîner la résolution immédiate du contrat, que la contravention commise par une partie doit revêtir un caractère essentiel pour les deux parties en causant un préjudice à l'autre partie privant substantiellement celle-ci de ce qu'elle était en droit d'attendre du contrat, et présenter une nécessaire prévisibilité puisque l'article 25 précise, *«qu'une personne raisonnable de même qualité placée dans la même situation n'aurait pas prévu non plus»*;

19

Considérant que le respect de la bonne foi est une règle tout à la fois d'interprétation du contrat et de la Convention de Vienne, la nature impérative du principe de bonne foi créant pour les parties une obligation de s'y conformer, mais que la société D2I ne rapportant en aucune manière la fraude, l'abus ou tout autre manquement à la moralité des affaires de la part de la société Gabo, y compris avec les reproches qu'elle fait aux dirigeants de son acheteur d'avoir reporté plusieurs rendez-vous alors que des entretiens ont bien eu lieu, que le jugement ayant rejeté les demandes de la société D2I est confirmé;

20

Considérant que la société Gabo réclame la condamnation de la société D2I à lui payer une somme de 5.000 € pour une action intentée sans fondement et comportement abusif, qu'il s'agit d'une affirmation sans preuve entraînant le rejet de sa demande et une nouvelle confirmation du jugement;

21

Considérant que la société D2I supporte les dépens et est déboutée de sa demande en application de l'article 700 du code de procédure civile;

22

Par ces motifs

Confirme le jugement du 17 mai 2011,

23

Rejette toute autre demande,

Condamne la société D2I aux dépens avec application des dispositions de l'article 699 du code de procédure civile.