
MÉMOIRE EN RÉPLIQUE
31 janvier 2025

EQUIPE N° 2

BELKHADIR Célia - ENNABOULSI Kaoutar - SUIHLI Kahina - TAHTAH Youna

POUR :

La société AConception, société anonyme (SA), immatriculée au RCS de Tours sous le numéro 693 087 263, ayant son siège social 350 La Robinière, 37210 Chancay, représentée par M. Jean VIRON.

ET:

La société Aception, société anonyme (SA) au capital de 1 175 000.00€, immatriculée au RCS de Tours sous le même numéro 693 087 263, ayant son siège social 350 La Robinière, 37210 Chancay, également représentée par M. Jean VIRON.

Ci-après collectivement dénommées "les Demanderesses"

Représentées par :

Me Jeanne DELON

Delon & Associés

Avocat au Barreau de Paris 54 Avenue Roosevelt, Paris

CONTRE :

La société BMD Business Equipment, L.L.C., société de droit américain, dont le siège social est situé 201 Union St, Seable, WA 98101, représentée par M. James Davis

Représentés par :

Avocat Me Pierre Collet,

19 Rue Beauregard, Paris

Ci-après dénommée "la Défenderesse"

SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
Les faits	5
I- Les parties au procès	5
A. Présentation des parties	5
B. L'accord conclu entre les parties	5
II- Les différents contrats conclus entre les sociétés	5
A. La conclusion de contrats spécifiques, de réservation valant promesse synallagmatique irrévocable de vente et de demande de formulation de prix.....	5
B. La conclusion de contrat de travail	6
III- Un litige né du refus de l'acceptation de la hausse du prix.....	7
A. La formulation d'un nouveau prix non accueilli : la naissance d'une opposition	7
B. La demande de résiliation du contrat	7
IV- Le refus du paiement.....	7
La procédure	8
I- Fondement de la Demande	8
II- Contexte du Litige.....	8
III- Demandes de la Société Aception... ..	8
IV- Désignation des Arbitres	8
V- Application des Principes UNIDROIT.....	9
VI- Décision du Tribunal de Commerce.....	9
VII- Acte de mission (Pièce n° P-13)	9
a. Composition du tribunal arbitral.....	10
b. Clause compromissoire	10
c. Lieu et langue de l'arbitrage	10

d.	Droit applicable	10
e.	Confidentialité	10
f.	Calendrier	10
VIII-	Ordonnance de procédure (pièce n°14)	10
Partie 1 : Concernant la procédure.....		
I-	L'application pertinente des Principes UNIDROIT comme droit applicable.....	11
A.	Le choix du tribunal arbitral sur le droit applicable.....	12
B.	Un fondement cohérent pour la stabilité et l'équilibre contractuel.....	12
II-	La compétence exclusive du CMAP.....	13
A.	La compétence du tribunal.....	13
B.	La validité de la clause compromissoire.....	14
Partie 2 : Concernant le fond		
I-	La mauvaise foi.....	15
A.	La concurrence déloyale.....	15
1.	La rupture légitime.....	15
2.	Les contrats.....	16
a)	Les contrats formés.....	16
b)	Le contrat non formé.....	17
i.	L'absence de perte de chance.....	17
ii.	L'impossibilité d'une exécution forcée.....	18
3.	L'utilisation des signes distinctifs.....	18
B.	L'imprévisibilité prévisible.....	19
1.	L'imprévision des évènements.....	20
2.	La prévisibilité de l'augmentation des coûts.....	20
3.	L'augmentation continue des prix au m2.....	21
II.	La justification de l'ajustement des prix.....	23
CONCLUSION		24

INTRODUCTION

LES FAITS

I. Les parties au procès

A. Présentation des parties

Un contrat de coopération industrielle fixant le principe de la collaboration industrielle a été conclu le 4 mars 2017 entre deux sociétés (*pièce n° F-5*) :

La société Aception SA, dont le siège social est situé 350 La Robinière, 37210 Chancay, immatriculée au RCS de Tours 693 087 263, représentée par Jean VIRON, né le 15 mai 1970 à Rouen et demeurant au 299 rue Aristide Briand, 76 600 Le Havre. Cette société a pour objet la conception et l'installation de solutions logicielles de gestion d'entreprise en France et à l'étranger.

La société BMD Business Equipment, L.L.C., dont le siège social est situé 201 Union St, Seattle, WA 98101, État de Washington, États-Unis, représentée par James Davis, né le 21 juin 1965 à Paris et demeurant au 798 Valley St, Seattle, WA 98109, État de Washington, États-Unis. Celle-ci est une spécialiste américaine de la conception, la construction, du développement et de la commercialisation d'immobilier d'entreprise. Elle réalise des concepts immobiliers dits « bureaux intelligents »

B. L'accord conclu entre les parties

Dans ce contrat, il est établi que la société Aception doit fournir des solutions logistiques basées sur l'ensemble du logiciel AceptOffice. En effet, la société Aception et la société BMD Business Equipment ont conclu un certain nombre de contrats spécifiques visant à formaliser et déterminer le prix, les solutions logicielles et les matériels fournis à la société BMD Business Equipment.

Avant la conclusion définitive du contrat, les parties ont entamé une longue période de négociation afin de parvenir à un mode de fonctionnement contractuel, dans le but d'élaborer des propositions d'offres immobilières de « bureaux intelligents » pour les clients de la société BMD Business Equipment, L.L.C.

II. Les différents contrats conclus entre les sociétés

A. La conclusion de contrats spécifiques, de réservation valant promesse synallagmatique irrévocable de vente et de demande de formulation de prix

Un contrat a été conclu le 4 mars 2017 à Paris entre la société Aception SA et la société BMD Business Equipment, L.L.C., déterminant un prix convenu de 2 970 000 euros. Ce montant sera payé par tranches : 10% lors de la conclusion du contrat et 30 % au démarrage de son exécution. En cas de litige, le contrat sera soumis au règlement du CMAP. Il a été rédigé en deux exemplaires (*F-8*).

La société BMD Business Equipment, L.L.C. a également contracté un contrat de réservation valant promesse synallagmatique irrévocable de vente avec la société ClimatEFC SA (*F-9*).

Elle a également conclu des contrats similaires avec d'autres sociétés, telles que :

- Diplomatic SA, L.L.C. (*F-14*),
- Falmineo SA (*F-19*),
- GalliumPlus SA (*F-24*),
- ElectaVet SA (*F-29*),
- BalletArt S.R.L. (*F-34*),

- Armasur Père et Fils SA (F-39),
- Hallister Home SA (F-44),
- ITVM ConstrucAon SA (F-49),
- KartEmbal SA (F-54),
- LKPM SA (F-59),
- Malboxing SA (F-64).

Le 4 mars 2017, la société Aception a adressé un courrier interne à la société Aconception, mettant en demeure le respect du contrat de coopération industrielle conclu le 4 mars 2017. Ce courrier précisait la responsabilité de l'agréé quand aux offres émises par la société Aconception, soit de manière présumée, soit par confirmation écrite au client (pièce n° F-5-1).

Le 4 décembre 2018, la société BMD Business Equipment LLC a transmis à la société Aception une demande de formulation de prix (pièce n° F-7). En réponse, Aception a proposé, le jour même, un prix global de 2 970 000 euros hors taxes (HT) (pièce n° F-7). Un bon de commande a ensuite été émis (pièce n° F-10).

D'autres demandes de formulation de prix ont suivi, auxquelles la société Aception a répondu systématiquement. Voici les prix proposés pour ces demandes :

- **21 juin 2019**: 4 680 000 euros HT (pièce n° F-12),
- **21 février 2020**: 2 340 000 euros HT (pièce n° F-17),
- **21 avril 2020** : 6 175 000 euros HT (pièce n° F-22),
- **7 juin 2020** : 10 773 000 euros HT (pièce n° F-27),
- **5 juin 2021** : 9 300 000 euros HT (pièce n° F-32),
- **12 septembre 2021** : 15 300 000 euros HT (pièce n° F-37),
- **8 novembre 2021** : 14 190 000 euros HT (pièce n° F-42),
- **17 janvier 2022** : 12 716 000 euros HT (pièce n° F-47),
- **15 juin 2022** : 23 760 000 euros HT (pièce n° F-52),
- **17 novembre 2022** : 15 632 000 euros HT (pièce n° F-57),
- **4 janvier 2023** : 19 862 000 euros HT (pièce n° F-62).

Le dernier bon de commande a été envoyé le 5 janvier 2023, pour un montant de 19 862 000 euros hors taxes (F-65).

Le 1er août 2023, la société BMD Business Equipment, L.L.C. a formulé une nouvelle demande de prix, et a reçu une proposition de 46 920 000 euros HT (F-73), avec une augmentation de 50 % par rapport au prix précédent. Enfin, le 7 août 2023, au moment du paiement, la société américaine a émis une nouvelle demande de prix (F-79).

B. La conclusion de contrat de travail

Un contrat de travail à durée indéterminée a été conclu entre Monsieur Zachariah Zaluga et la société Aception SA, pour occuper la fonction de directeur juridique à compter du 1er janvier 2012. Ce dernier a démissionné le 2 mai 2023 (F-81), après avoir signé une promesse d'embauche avec la société BMD Business Equipment, le 3 mars 2023 (F-82). Cette promesse portait sur un poste de directeur juridique qu'il devait occuper à partir du 01 juin 2023.

Par ailleurs, un contrat de travail à durée déterminée a été conclu entre Monsieur Wyatt Wade et la société BMD Business Equipment, L.L.C. pour exercer la fonction de directeur commercial à compter du 1er janvier 2020. Enfin, un contrat de travail à durée indéterminée a été conclu entre la société Aception SA et Monsieur Wyatt Wade en tant que directeur commercial, à compter du 1er février 2023.

III. Un litige né du refus de l'acceptation de la hausse du prix

A. La formulation d'un nouveau prix non accueilli : la naissance d'une opposition

Le 5 juillet 2022, Monsieur Wyatt Wade a envoyé un message électronique à Monsieur Davis, indiquant avoir vérifié que la société Aception pratique des tarifs imbattables, ce qui a suscité des interrogations. Ils ont échangé au sujet des tarifs proposés par Aception, et le directeur de la société BMD Business Equipment, L.L.C. a souligné la nécessité d'accélérer la signature des contrats.

Le 2 juin 2023, un message électronique émanant du directeur commercial de la société Aception a été transmis à son dirigeant, signalant une augmentation des coûts de 30 % depuis 2020. Il y précisait qu'il était nécessaire d'augmenter les prix, ces hausses n'ayant pas encore été répercutées sur les tarifs des contrats. Ces augmentations incluaient une hausse de 10 % en 2019-2020 et de 10 % en 2021-2022 (*pièce F-66*).

Le litige entre les parties a émergé en 2023, du refus de la société BMD Business Equipment d'accepter, en 2023, un prix révisé intégrant l'augmentation des coûts de production des solutions fournies par Aception. En effet, le 5 juillet 2023, le dirigeant de Aception a proposé un prix global de 35 328 000 euros à la société BMD Business Equipment le 5 juillet 2023 (*F-70*). Cette dernière a rejeté cette offre et a effectué une nouvelle proposition, ce qu'Aception a refusé. La société Aception a justifié cette augmentation de 50 % du prix global par les conséquences des crises sanitaires, des conflits géopolitiques et de l'inflation, ayant entraîné une hausse significative des coûts de production. Elle a également demandé des compléments de prix pour toutes les commandes passées après le 1er mars 2020.

Le 3 août 2023, Aception a adressé une facture accompagnée d'une demande de complément de prix, équivalente à 50 % du montant initialement payé, pour 12 des contrats conclus entre le 5 décembre 2018 et le 5 janvier 2023 (*F-74*). La société BMD Business Equipment a refusé cette demande et a proposé une rencontre amiable, proposition que la société française a déclinée, invoquant une opposition systématique entre les deux parties, rendant toute entente impossible.

B. La demande de résiliation du contrat

Suite à ce refus, la société Aception a été contrainte de résilier le contrat de coopération industrielle le 1er septembre 2023, en respectant le préavis contractuel de deux ans.

En effet, par une lettre recommandée avec demande d'accusé de réception datée du 1er septembre 2023, la société française a résilié unilatéralement le contrat de coopération industrielle signé le 4 mars 2017, avec un préavis de deux ans courant jusqu'au 31 août 2025 (*F-91*). Cependant, la société BMD Business Equipment a adressé une mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception, en demandant à la société BMD la formulation d'un prix pour un futur contrat qu'elle souhaite conclure avec une société. Cependant, la poursuite des travaux aura lieu jusqu'en septembre 2030 (*F-92*).

Or, cette date dépasse celle de la résiliation du contrat, prévue pour le 31 août 2025. Par conséquent, la société ne peut pas prolonger de cinq ans l'exécution de ses obligations après la fin du contrat.

IV. Le refus du paiement

La société BMD a refusé de payer une facture récapitulative adressée en août 2023 pour un montant de 152 371 000 euros hors taxe.

Facture récapitulative émise le 5 août 2023 (pièce F-74)

BMD Business Equipment, L.L.C.
201 Union St, Seattle, WA 98101, United-States.

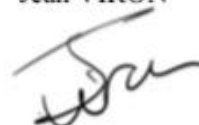
Objet	PUHT initial	rate	PUHT
Contrat 5 décembre 2018	2.970.000	0,5	1.485.000
Contrat 21 juin 2019	4.680.000	0,5	2.340.000
Contrat 22 février 2020	2.691.000	0,5	1.345.500
Contrat 22 avril 2020	7.410.000	0,5	3.705.000
Contrat 9 juin 2020	10.773.000	0,5	5.386.500
Contrat 5 juin 2021	9.300.000	0,5	4.650.000
Contrat 14 septembre 2021	15.300.000	0,5	7.650.000
Contrat 9 novembre 2021	14.190.000	0,5	7.095.000
Contrat 16 janvier 2022	12.716.000	0,5	6.358.000
Contrat 16 juin 2022	23.760.000	0,5	11.880.000
Contrat 19 novembre 2022	16.632.000	0,5	8.316.000
Contrat 5 janvier 2023	19.826.000	0,5	9.913.000
Total 1	140.246.000		70.123.000
Proposition 6 juillet 2023	35.328.000	1	35.328.000
Proposition 1 ^{er} août 2023	46.920.000	1	46.920.000
Total 2	82.248.000		82.248.000
Total 1+2	222.494.000		152.371.000

Total HT 152.371.000 €

TVA 20% 75.185.500 €

Total TTC 197.556.500 €

Jean VIRON



LA PROCÉDURE

Le 2 novembre 2023, une lettre de saisine du Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris a été envoyée par Me Jeanne Delon, représentant la société Aception (partie demanderesse), pour une requête en arbitrage contre BMD Business Equipment, L.L.C (partie défenderesse).

I. Fondement de la Demande

La société Aception s'appuie sur le fondement de la clause compromissoire, article 20, incluse dans les contrats d'application du contrat de coopération industrielle avec la société BMD Business Equipment.

Cette clause vise expressément le règlement d'arbitrage du Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris, indiquant que : « Le présent contrat sera soumis, en cas de litige, au règlement du CMAP ». (*P n°1*)

Notre demande repose principalement sur **l'article 34** du contrat de coopération industrielle conclu entre la société ACEPTION et la société BMD BUSINESS EQUIPMENT (*pièce P-1*), qui prévoit expressément une clause compromissoire. Cet article, en date du 4 mars 2017, stipule en effet :

« Le contrat est soumis, par arbitrage, au droit international des contrats. »

Courrier du CMAP à destination de la société BMD Business Equipment, L.L.C. (*Pièce P-2*) :

“Cette procédure d'arbitrage est mise en œuvre sur le fondement de la clause compromissoire incluse dans l'article 34 du contrat de coopération industrielle conclu entre la société ACEPTION et la société BMD Business Equipment, L.L.C. le 4 mars 2017”

Le contenu de la clause 34 doit être interprété en articulation avec **l'article 20** de plusieurs contrats conclus en application du contrat de coopération industrielle. Ces contrats, intitulés « Contrat spécifique conclu en application du contrat de coopération industrielle », ont été signés à plusieurs reprises entre 2017 et 2023.

L'article 20 de ces contrats prévoit en effet que :

« Le présent contrat sera soumis, en cas de litige, au règlement du CMAP. »

En somme, la procédure d'arbitrage a donc été engagée sur le fondement conjoint de **l'article 34** du contrat de coopération industrielle et de **l'article 20** des contrats spécifiques, comme cela ressort notamment du point 25 de la *pièce P-13*.

Acte de mission, (*P-13 point 25*) :

“25. La procédure d'arbitrage a été introduite par les demanderessees le 2 novembre 2023 sur le fondement de l'article 34 du contrat de coopération industrielle et de l'article 20 des contrats spécifiques.”

II. Contexte du Litige

La société Aception prétend à la condamnation de la partie défenderesse, BMD Business Equipment, en raison du litige apparu en 2023, suite au refus de BMD Business Equipment d'accepter la révision des prix tenant compte de l'augmentation des coûts de production.

En conséquence, la société Aception a procédé à la résiliation du contrat de coopération industrielle le 1er septembre 2023, avec un préavis de deux ans, en assurant l'exécution de ses obligations contractuelles jusqu'à la fin de cette période.

Dans ce contexte, Aception reste impayée pour une facture récapitulative d'un montant de 152 371 000 € HT, émise le 5 août 2023.

En outre, la partie défenderesse, BMD Business Equipment, continue de se présenter comme partenaire d'Aception, utilisant les éléments distinctifs de cette dernière, engendrant ainsi un risque de confusion auprès de la clientèle, ce qui peut constituer un détournement de clientèle ainsi qu'un acte de concurrence déloyale.

III. Demandes de la Société Aception

La société Aception demande :

1. Le paiement de la facture impayée d'un montant de 152 371 000 € HT, émise le 5 août 2023 ;
2. L'Injonction de cesser, au plus tard le 31 août 2025, toute utilisation des signes distinctifs d'Aception, sous peine d'une astreinte de 100 000 € par jour de retard ;
3. La compensation pour les perturbations organisationnelles causées par la rupture de la relation contractuelle, dont le montant reste à évaluer.

IV. Désignation des Arbitres

La société Aception a désigné M. Michel Ransare comme arbitre dans le cadre de cette procédure d'arbitrage.

Dans une lettre recommandée avec avis de réception en date du 23 mars 2023, la déléguée générale du CMAP notifie à la partie défenderesse, Société BMD Business Equipment, une requête en arbitrage entamée par la société Aception, lui demandant ainsi de répondre à celle-ci en précisant le nom du co-arbitre désigné. (*Pièce N°2*)

À la date du 8 avril 2024, M. James Davis, représentant de la partie défenderesse, BMD Business Equipment, soumet une lettre contestant la procédure d'arbitrage, déclarant que « son président ne semble pas bien comprendre la situation car il n'y a pas de convention d'arbitrage liant nos sociétés. Il existe, tout au plus, un droit d'option, facultatif, donc, à choisir la voie de l'arbitrage ». Cependant, il désigne Monsieur Pierre Galet comme co-arbitre. (*Pièce N°4*).

Le CMAP informe également qu'il faut procéder à la désignation du président du tribunal arbitral. (*Pièce n°5*)

Après que les co-arbitres n'ont réussi à s'accorder sur la désignation d'un président, la commission d'arbitrage du CMAP annonce que Madame Gaëlle Palma, professeure à l'Université de Montréal, sera présidente du tribunal arbitral. (*Pièce n°6*)

V. Application des Principes UNIDROIT

Dans le cadre du litige opposant la société Aception à la société BMD Business Equipment, la question de l'application des Principes UNIDROIT pour les contrats internationaux a été soulevée.

Les demanderesse, Aception et AConception, soutiennent que la référence à « droit international des contrats » dans **l'article 34** du contrat de coopération industrielle indique que les Principes UNIDROIT doivent s'appliquer. Elles affirment que ces principes représentent un choix de règles non étatiques qui régissent les contrats internationaux.

En revanche, la partie défenderesse, BMD Business Equipment, conteste cette interprétation. Elle argue que **l'article 34** ne peut pas être considéré comme une clause compromissoire applicable au litige, car il établit une compétence optionnelle pour le recours à l'arbitrage, et non une obligation d'y recourir.

De plus, la défenderesse soutient que **l'article 34** doit être interprété à la lumière du Règlement Rome I, qui désignerait le droit français comme applicable, impliquant ainsi l'application de la convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises, plutôt que les Principes UNIDROIT. (P-7)

VI. Décision du Tribunal de Commerce

Une lettre de Me Jeanne Delon, avocate de la partie demanderesse, adressée à la déléguée générale du CMAP, datée du 13 juin 2024, informe que le Président du tribunal de commerce de Paris a déclaré incompetent pour traiter le litige, renvoyant la question au Président du tribunal judiciaire de Paris, conformément à **l'article 1505** du Code de procédure civile.

Elle précise que cette décision n'a pas tranché la question de la compétence de la clause compromissoire, qui est contestée par la défenderesse.

La position de la société AConception reste inchangée, elle considère que la clause compromissoire, bien que jugée incomplète, est valide dans le cadre d'un arbitrage international administré par le CMAP. Maître Delon invoque le principe de compétence-compétence, stipulant que c'est au tribunal arbitral de décider de sa propre compétence, se fondant sur **les articles 1448 et 1465** du Code de procédure civile. (P-8)

VII. Acte de mission (Pièce n° P-13)

Un acte de mission du tribunal arbitral a été constitué le 18 septembre 2024. Il définit les bases de l'arbitrage, les obligations des parties et arbitres, ainsi que les règles et principes directeurs pour traiter le litige dans un cadre impartial et structuré.

A. Composition du tribunal arbitral

Le tribunal est constitué de trois arbitres dont Mme Gaëlle Palma en qualité de présidente, et MM Michel Ransare et Pierre Galet en tant que co-arbitres.

B. Clause compromissoire

La base de l'arbitrage est **l'article 34** du contrat de coopération industrielle, qui stipule le recours au droit international des contrats en cas de litige, ainsi que **l'article 20** des contrats spécifiques, indiquant que les litiges sont soumis au règlement du CMAP. La défenderesse conteste la compétence de l'arbitrage, arguant que la clause compromissoire n'est pas contraignante.

C. Lieu et langue de l'arbitrage

Le siège est fixé à Paris et la langue de procédure est le français.

D. Droit applicable

Les demandresses souhaitent appliquer les Principes UNIDROIT, tandis que la défenderesse plaide pour le droit français selon le règlement Rome I. Cette question sera tranchée par le tribunal arbitral.

E. Confidentialité

L'arbitrage et ses résultats sont strictement confidentiels.

F. Calendrier

Un calendrier prévisionnel des échanges et audiences sera établi pour encadrer la procédure.

VIII. Ordonnance de procédure (pièce n°14)

Une ordonnance de procédure a été établie dans le cadre de l'arbitrage opposant les sociétés Aconception et Aception, en qualité de demandresses, à la société BMD Business Equipment, L.L.C., défenderesse. Elle définit le cadre procédural et les obligations de chaque partie ainsi que celles du tribunal pour la bonne conduite de l'arbitrage.

Cette ordonnance confirme la composition du tribunal arbitral, présidé par Mme Gaëlle Palma, assistée de MM. Michel Ransare et Pierre Galet comme co-arbitres, et fixe les règles de la procédure. Conformément au règlement du CMAP (Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris), l'arbitrage se déroulera de manière confidentielle et sans obligation d'appliquer les règles de procédure civile française.

Les parties doivent soumettre leurs mémoires de manière structurée, avec une table des matières et des pièces justificatives, tandis que les échanges et notifications s'effectueront par voie électronique et devront respecter les délais fixés par le tribunal.

Les audiences, qui se tiendront principalement à Paris, pourront, si nécessaire, se dérouler en visioconférence, et aucune nouvelle pièce ne sera acceptée sans accord préalable.

La confidentialité de la procédure et la protection des données personnelles sont également garanties par les parties, en conformité avec les lois en vigueur.

Partie 1 : Concernant la procédure

I. L'application pertinente des Principes UNIDROIT comme droit applicable :

“Le “PRÉAMBULE des Principes UNIDROIT dispose ce qui suit “Les Principes qui suivent énoncent des règles générales propres à régir les contrats du commerce international. Ils s’appliquent lorsque les parties acceptent d’y soumettre leur contrat. Ils peuvent s’appliquer lorsque les parties acceptent que leur contrat soit régi par les principes généraux du droit, la Lex Mercatoria ou autre formule similaire. Ils peuvent s’appliquer lorsque les parties n’ont pas choisi une loi particulière devant régir leur contrat. Ils peuvent être utilisés afin d’interpréter ou de compléter d’autres instruments du droit international uniforme. Ils peuvent être utilisés afin d’interpréter ou de compléter le droit national. Ils peuvent servir de modèle aux législateurs nationaux et internationaux”.

L’arrêt de la Chambre commerciale de la Cour de Cassation en date du 16 novembre 2022, N°2117.338, rappelle que :

1°/ qu'il appartient au juge d'interpréter le contrat ; que les Principes UNIDROIT peuvent parfaitement être appliqués même à défaut de mention expresse dans les accords commerciaux ; que les Principes UNIDROIT eux-mêmes indiquent qu'ils peuvent être appliqués "lorsque les parties acceptent que leur contrat soit régi par les principes généraux du droit, la lex mercatoria ou autre formule similaire" ; qu'en refusant, par motifs éventuellement adoptés des premiers juges d'appliquer les Principes UNIDROIT au motif qu'ils ne seraient pas expressément visés, la cour d'appel a méconnu la loi des parties, en violation de **l'article 1134** du code civil dans sa version applicable en l’espèce.

En l’espèce, **l’article 34** du Contrat de coopération industrielle (*pièce N°F-5*) (entre les parties) stipule que « Le contrat est soumis, par arbitrage, au droit international des contrats ». L’absence d’une mention expresse des « Principes UNIDROIT » n’exclut donc en aucun cas la possibilité de les appliquer, au contraire. En effet, il est évident que les Principes UNIDROIT sont l’expression du droit international, étant neutres, transnationaux, et incarnant notamment les standards internationaux en matière commerciale, matière du litige présent. Ensuite, la clause ne précisant à aucun moment un ordre juridique particulier, montre l’intention des parties de s’écarter de tout droit national spécifique – excluant donc la possibilité d’appliquer le droit français comme le souhaiterait la partie adverse. Enfin, ces principes privilégient la bonne foi, l’équité et la coopération entre les parties qui sont des concepts parfaitement adaptés aux contrats commerciaux internationaux et par conséquent ils guideront les arbitres. De plus, la partie défenderesse américaine profiterait tout autant des Principes UNIDROIT ; principes neutres et communs à tous.

L’article 1.8 des Principes UNIDROIT, pose un principe de cohérence des actes juridiques, il interdit donc entre autres les comportements contradictoires. En l’espèce, BMD Business Equipement avait initialement refusé la compétence du tribunal arbitral, invoquant le caractère optionnel de la clause compromissoire et sollicitant le Tribunal judiciaire de Paris (TJ). Cependant, elle a ensuite abandonné cette démarche pour reconnaître la compétence des arbitres et poursuivre la procédure arbitrale. En acceptant la compétence du tribunal arbitral, BMD Business Equipement a implicitement reconnu que le litige devait être jugé conformément aux termes contractuels, autrement dit selon le droit international des contrats. BMD Business Equipement reconnaît ainsi, implicitement la pertinence des Principes UNIDROIT comme cadre juridique. Ces principes, largement reconnus dans le commerce international, permettent de réguler des situations non couvertes explicitement par les termes du contrat. Ils garantissent une exécution contractuelle équitable et reposent sur la bonne foi et la coopération entre les parties. La neutralité des Principes UNIDROIT, est adaptée pour combler les lacunes du contrat et trancher le litige dans un cadre arbitral international.

A. Le choix du tribunal arbitral sur le droit applicable

L'article 20 des contrats d'application prévoit la compétence du CMAP.

**"Article 20 – Litige
Le présent contrat sera soumis, en cas de litige, au règlement du CMAP."**

Le règlement du CMAP, stipule en son **article 24.2** que :

"Les parties sont libres de choisir les règles de droit que le tribunal arbitral devra appliquer au fond du litige. A défaut d'un tel choix, le tribunal arbitral applique les règles de droit qu'il juge appropriées."

Dans le contrat de coopération industrielle, les parties ont, par la clause 34, stipulé que le droit applicable en cas de litige est le "droit international des contrats" (P-14)

Dans l'Acte de mission (P-13), il est précisé en son (33) :

"33. Les demanderesses considèrent que la référence au droit des contrats internationaux, sans plus de précision, désigne un choix de règles non étatiques, dont les Principes UNIDROIT en matière de contrats internationaux, lesquelles sont le plus représentative d'un tel « droit des contrats internationaux »."

Ainsi, il appartient au tribunal arbitral de déterminer le droit applicable, en tenant compte du choix exprimé par les parties. En l'espèce, celles-ci ont opté pour le "droit international des contrats". Toutefois, la partie adverse soutient que cette formulation ne renvoie pas aux Principes UNIDROIT, mais plutôt au Règlement Rome I, conduisant ainsi à l'application du droit français. Face à l'absence d'un accord explicite et à cette divergence d'interprétation, le tribunal devra trancher en faveur du droit le plus approprié. Or, comme nous le démontrerons ci-après, les Principes UNIDROIT s'avèrent parfaitement cohérents avec le litige, rendant ainsi leur application évidente et naturellement appropriée pour le tribunal.

B. Un fondement cohérent pour la stabilité et l'équilibre contractuel

L'application du droit français par la partie adverse est pour le moins surprenante, comme tirée du chapeau d'un magicien car sans fondement réel dans la volonté contractuelle des parties ni dans les termes du contrat. L'absence de mention d'un droit national spécifique dans le contrat cadre témoigne clairement de la volonté des parties de ne pas soumettre leur relation à un droit étatique particulier. Si, elles avaient souhaité appliquer un droit national, comme le droit français, elles l'auraient expressément indiqué dans la clause de **l'article 34 du contrat cadre**. En ne le faisant pas, elles ont manifesté leur intention de privilégier un autre type de cadre ; en l'occurrence un cadre neutre et transnational, tel que les Principes UNIDROIT.

Pour pousser encore la partie adverse dans ses retranchements quant au droit applicable nous souhaitons rappeler que **l'article 3 du règlement Rome I** consacre effectivement le principe de la liberté contractuelle, permettant évidemment aux parties de choisir la loi applicable à leur contrat. Ainsi, par ce même article, il est communément admis que les parties peuvent désigner des règles non étatiques dès lors qu'elles sont adaptées et acceptées : ce qui est le cas en l'espèce avec les Principes UNIDROIT, principes qui ont pour vocation de régir ce type de relations commerciales et qui découlent encore une fois tout naturellement de la mention « droit international » de **l'article 34** du Contrat de coopération industrielle (*pièce N°F-5*).

De plus, **l'article 9** de ce même règlement dispose que les dispositions impératives et usages applicables au sein du commerce international peuvent parfois prévaloir : les Principes UNIDROIT, étant largement reconnus dans la pratique à l'échelle internationale reflètent ainsi ces usages. Dès lors, même en appliquant le règlement Rome I la solution la plus aboutie réside encore dans l'application des Principes UNIDROIT. Neutres, cohérents et universels, ils sont mieux adaptés aux enjeux de présent conflit et fournissent donc au Tribunal arbitral un outil juridique spécialement pensé pour ce type d'espèce.

II. **La compétence exclusive du CMAP**

L'article 20 soumet expressément les litiges au CMAP, et cette clause doit être respectée comme un choix volontaire des parties. L'existence d'un contrat-cadre n'amointrit pas cette autonomie, en effet, chaque contrat spécifique crée des obligations distinctes, conformément à **l'article 2.1.1 des Principes UNIDROIT** sur la formation des contrats.

L'article 4.1 des Principes UNIDROIT, dispose que le contrat doit être interprété selon l'intention commune des parties. **L'article 20** exprime cette intention en désignant expressément le CMAP. À l'inverse, **l'article 34** est ici ambigu puisqu'il mentionne « l'arbitrage » sans préciser d'institution particulière. Cette ambiguïté doit être levée en faveur de la clause la plus précise, conformément à **l'article 4.5 des Principes UNIDROIT**, qui privilégie d'ailleurs les stipulations spécifiques.

Par ailleurs, **L'article 20** se retrouve dans plusieurs contrats spécifiques conclus entre Aception et BMD pour divers projets (par exemple, les contrats de 2018, 2019, 2020). Cela prouve que les parties ont régulièrement accepté le recours à l'arbitrage, établissant un usage continu et cohérent du CMAP comme instance de résolution des différends. Ce comportement constant peut être interprété comme une reconnaissance tacite du caractère non pas optionnel mais contraignant, de **l'article 20**, ce qui obligerait, naturellement les parties à s'y soumettre

A. **La compétence du tribunal**

Dans le Contrat de coopération industrielle conclu le 4 mars 2017 (F-5), se trouve une clause compromissoire. Cette clause soumet expressément le contrat en cas de litige à l'arbitrage. Ainsi, ce n'est pas une option facultative au recours à l'arbitrage, d'autant plus qu'aucune autre alternative n'est laissée.

“Article 34 – Droit applicable, litiges

Le contrat est soumis, par arbitrage, au droit international des contrats.”

Dans tous les contrats spécifiques conclus en application du contrat de coopération industrielle, se trouve l'article 20 qui soumet le contrat en cas de litige au règlement du CMAP.

Ainsi, le tribunal arbitral est compétent car **l'article 20**, même si seulement présent dans les contrats d'application ; représente l'intention des parties de soumettre le contrat en cas de litige au tribunal arbitral. Les dispositions du contrat cadre doivent être lues et interprétées avec celles des contrats d'applications.

“Article 20 – Litige

Le présent contrat sera soumis, en cas de litige, au règlement du CMAP.”

Néanmoins, les parties ayant expressément choisi le CMAP pour le règlement de leur litige, toute contestation relative à sa compétence apparaît vaine. En effet, conformément au principe de compétence-compétence, il revient au tribunal lui-même de statuer sur l'étendue de sa propre compétence.

B. La validité de la clause compromissoire

AConception est directement lié au contrat cadre de 2017, comme le confirme la partie adverse en reconnaissant l'existence d'une relation d'affaires continue depuis cinq ans entre AConception et BMD. (p32 sous-section 1 "une relation contractuelle stable peut être caractérisée entre Aconception et BMD BUSINESS EQUIPMENT.")

Cette relation commerciale soutenue entraîne l'application des stipulations du contrat cadre, y compris la clause compromissoire, et du contrat d'application, même la soumission à l'arbitrage. La mise en demeure d'exécuter les contrats (F-5-1) (première partie du courrier) vient corroborer cette obligation contractuelle.

AConception est directement lié au contrat-cadre de 2017, comme l'admet la partie adverse en reconnaissant une relation d'affaires continue depuis cinq ans entre AConception et BMD (p.32, sous-section 1 : « Une relation contractuelle stable peut être caractérisée entre AConception et BMD BUSINESS EQUIPMENT. »).

Il est donc surprenant que la partie adverse se contredise dans son argumentaire. D'une part, elle affirme qu'« aucune clause compromissoire n'existe entre les sociétés BMD et ACONCEPTION », en soutenant qu'ACONCEPTION n'est pas partie aux contrats pertinents et qu'aucun accord d'arbitrage n'aurait été signé entre elles. D'autre part, elle reconnaît elle-même l'existence d'une « relation contractuelle stable » entre BMD et ACONCEPTION, découlant directement des activités de cette dernière en tant que filiale détenue à 100 % d'ACEPTION. Dès lors, il est incohérent de nier l'application de la clause compromissoire de **l'article 34** tout en reconnaissant l'existence d'une relation d'affaires établie sur la base du contrat-cadre de 2017.

Par ailleurs, il semble que la partie adverse ait omis de considérer que nous ne prétendons pas que la clause compromissoire figure dans **l'article 20**, mais plutôt dans **l'article 34**, en lien avec ce dernier. Le fait de consacrer toute une partie à « l'absence de clause compromissoire dans les contrats spécifiques » souligne d'autant plus cet oubli, puisque, comme nous l'avons déjà expliqué à plusieurs reprises, la clause compromissoire ne se trouve pas dans les contrats d'application, mais dans le contrat-cadre, ou à tout le moins doit être interprétée en combinant les **articles 20 et 34**.

Cette contradiction est d'autant plus flagrante lorsque l'on se réfère à (*la pièce P-7*) où BMD dans son assignation en référé devant Monsieur le président du Tribunal de Commerce de Paris, confirme elle-même que :

“Les sociétés BMD Business Equipment, L.L.C. et Aception/AConception SA (Ci-après Aception) ont conclu un contrat de coopération industrielle le 4 mars 2017”

Par conséquent, il est totalement incohérent pour la partie adverse de nier le lien entre la clause compromissoire de **l'article 34** du contrat-cadre et AConception, alors qu'elle admet expressément l'existence d'un cadre contractuel formel entre les parties.

Cette relation commerciale durable implique ainsi, l'application des stipulations du contrat-cadre, notamment la clause compromissoire, ainsi que celles du contrat d'application, y compris la soumission à l'arbitrage. La mise en demeure d'exécuter les contrats F-5-1 (première partie du courrier) vient confirmer cette obligation contractuelle.

Courrier interne de Aception à AConception (F-5-1) :

“Nous tenions à vous informer, conformément à la réunion du 5 mars 2017 visant à établir le schéma général d’organisation de l’entreprise à la suite de la conclusion du contrat de coopération industrielle conclu le 4 mars 2017 entre ACEPTION et BMD Business Equipment, L.L.C. et conformément à ce que nous avons prévu, aux fins d’une part de l’organisation interne de cette exécution et d’autre d’imperméabiliser l’activité de AConception, que les offres de prix demandées Par BMD seront réalisées par AConception, sans qu’il soit besoin que Aception les valide ou les reprenne.”

En outre, l’application de la clause compromissoire à AConception est prouvée par l’acte de mission (P-13), notamment au numéro 5, qui établit clairement l’engagement d’AConception aux obligations du contrat.

Ce document démontre que tant Aception (société mère) et qu’AConception sont parties prenantes à l’exécution et à la négociation du contrat, confirmant ainsi leur soumission à la clause compromissoire.

Acte de mission (P13) :

“5. La Défenderesse considère que ces deux sociétés ont participé directement à la négociation et à l’exécution des contrats litigieux.”

Enfin, il est important de rappeler la définition et les effets juridiques attachés à un contrat cadre :
“Le contrat cadre est un contrat qui a pour objet de fixer les conditions générales régissant les contrats d’applications subséquents”.

Ainsi, les engagements pris dans le contrat cadre y compris la clause compromissoire s’imposent à toutes les parties concernées, même AConception, dès lors qu’elle intervient dans l’exécution et la mise en œuvre des contrats d’application, elle est nécessairement tenue par les obligations du contrat cadre, incluant la clause compromissoire.

PARITE 2 : CONCERNANT LE FOND

I. Mauvaise foi

A. La concurrence déloyale

L'article 1.7 des Principes UNIDROIT dispose que « Chaque partie doit agir conformément à la bonne foi et à la loyauté dans le commerce international. Les parties ne peuvent exclure ou limiter ce devoir. » Cet article impose donc une obligation générale de comportement loyal et de bonne foi dans toutes les étapes des relations contractuelles.

En l'espèce, en continuant d'utiliser les éléments distinctifs de la société Aception dans ses communications, et ce, malgré la rupture du contrat, induisant par conséquent un risque de détournement de clientèle, le comportement de la société BMD Business Equipment est tout à fait contraire à la loyauté.

Certaines pièces révèlent que BMD Business Equipment continue de se présenter comme partenaire d'Aception en utilisant des éléments distinctifs appartenant à Aception, tel que ses solutions logicielles et ses technologies, même après l'expiration du contrat de coopération industrielle, dans ses communications commerciales. En effet, la résiliation dudit contrat par BMD Business Equipment prendra effet en 2025. En revanche BMD Business Equipment reçoit une nouvelle commande d'un client (F-93), en revanche, cette commande étendra les obligations et les relations contractuelles des parties puisque la fin des travaux aura lieu en 2030, soit 5 ans après la fin du contrat. Cela constitue un acte de concurrence déloyale et induit une confusion dans l'esprit des clients, d'autant plus, si BMD Business Equipment a profité de cette association pour développer ses affaires avec d'autres clients.

La période visée dans le cadre de l'action en concurrence déloyale n'est pas celle du préavis, mais bien la période postérieure à celui-ci. En effet, si le contrat conclu pendant la période de préavis est valide, ce point n'ayant jamais été contesté, l'enjeu réside dans l'utilisation des signes distinctifs après 2025, période durant laquelle des actes de concurrence déloyale sont reprochés.

La concurrence déloyale se définit comme l'ensemble des pratiques contraires aux usages loyaux du commerce et visant à détourner la clientèle d'un concurrent par des moyens fautifs, tels que la confusion, le parasitisme ou le dénigrement.

En l'espèce, ce que l'on reproche à la partie adverse, et notamment aux partenaires américains, ce n'est pas la validité du contrat conclu, mais ses effets. Ce contrat a pour conséquence de prolonger artificiellement les obligations contractuelles entre les parties au-delà du terme prévu, tout en induisant une confusion dans l'esprit des clients quant à la poursuite d'un partenariat qui n'aura plus lieu d'être.

1. La rupture légitime

La rupture des relations commerciales intervenue en 2023 ne saurait être qualifiée de brutale, dès lors qu'un préavis écrit a été dûment respecté, comme en atteste (la pièce F-91). La présence de ce préavis démontre que la cessation des relations a été anticipée et formellement notifiée, répondant ainsi aux exigences légales en matière de rupture de relations commerciales établies.

De plus, les échanges entre les parties, notamment via les discussions dans le chat, révèlent une opposition systématique des partenaires américains aux justifications avancées par la partie française concernant l'augmentation des prix (F-78).

Mail envoyé par le dirigeant d'Acception à celui de BMD, (pièce F-78) :

“Le Chat que nous avons organisé (qui vous a d’ailleurs donné un aperçu de l’excellence et de l’adaptabilité de nos solutions), avec vos équipes aux Etats-Unis, vos conseils, les nôtres et nos équipes techniques, ont montré que quoique nous justifions, sur le plan technique ou économique, se heurte à une opposition systématique de votre part, dont je dois bien entendu tenir compte pour sauvegarder les intérêts de mon entreprise et de mes équipes.”

Ce refus de dialogue de leur part a empêché toute négociation réelle, rendant ainsi la rupture pleinement légitime, puisqu’elle repose sur l’absence de volonté des US d’entendre les arguments et d’aboutir à un compromis.

Il est à noter que les partenaires américains avaient eux-mêmes sollicité une rencontre pour négocier (F-78), ce qui démontre qu’ils avaient envisagé la possibilité d’une rupture et cherchaient manifestement à l’éviter. Cet élément contredit leur propre argumentation, selon laquelle la rupture serait prétendument brutale. En effet, le fait que la rupture soit intervenue presque un mois après ces discussions (F-91) prouve qu’elle n’a pas été soudaine ni imprévisible, mais au contraire le fruit d’un processus graduel.

Par ailleurs, dans leur argumentaire, BMD reconnaît que « l’offense faite par la société demanderesse aurait même pu justifier une rupture des relations de leur part ». Cette admission est cruciale car elle implique que la rupture de la part de Acception ne saurait être qualifiée de brutale ou injustifiée. En reconnaissant la légitimité potentielle d’une rupture de leur propre initiative, BMD admet implicitement que la décision prise par la partie française est fondée et raisonnable.

La notion de rupture brutale est juridiquement caractérisée par une cessation soudaine et imprévisible des relations commerciales, sans préavis suffisant ni justification. Or, en l’espèce :

- Un préavis écrit a été accordé, respectant les délais requis ;
- Une justification claire a été avancée, à savoir l’opposition systématique de BMD à la négociation des prix
- Les échanges prolongés entre les parties montrent que la rupture était anticipée et ne pouvait être considérée comme imprévisible.

En conclusion, la rupture ne saurait être qualifiée de brutale, dès lors qu’elle était prévisible pour BMD au vu des négociations infructueuses et de l’absence de consensus sur la question des prix. Les éléments factuels et contractuels démontrent donc que la rupture est justifiée et conforme aux usages commerciaux loyaux.

2. Les contrats

a) Les contrats formés par le silence en raison des usages commerciaux établis

L’**article 2.1** des Principes UNIDROIT dispose que « Le contrat se conclut soit par l’acceptation d’une offre, soit par un comportement des parties qui indique suffisamment leur accord ». Cet article ne mentionne à aucun moment la nécessité d’un écrit.

En principe, le silence ne vaut pas acceptation en droit des contrats. Toutefois, par exception, il est admis qu’il puisse constituer une acceptation tacite lorsqu’il existe des usages constants et établis entre les parties. En l’espèce, les relations commerciales entre Acception et BMD, qui perdurent depuis cinq ans, ont instauré une pratique selon laquelle BMD ne formule généralement pas d’acceptation expresse des offres de prix, mais s’abstient de répondre lorsqu’elle les accepte tacitement. Cette coutume, reconnue par les deux parties, doit être prise en compte pour analyser la validité des contrats formés.

Première offre Nautic1990 :

- 5 juillet 2023 : BMD sollicite une demande de prix auprès d'AConception (F-69)
- 5 juillet 2023 : AConception répond avec une offre de 35 328 000 millions d'euros précisant que ce montant est calculé de manière paramétrique, conformément aux pratiques antérieures (F-70)
- 6 juillet 2023 : BMD conteste le prix en le jugeant trop élevé mais reconnaît dans le même temps, avoir déjà transmis une offre à ses propres clients sans attendre la réponse d'AConception (F-71), constituant ainsi une violation du contrat de coopération industrielle (F-5)
- 7 juillet 2023 : AConception justifie son prix par écrit (F-71-1)

Ainsi, à compter de la justification fournie par AConception, BMD n'a plus formulé d'objection. Selon les usages constants entre les parties, cette absence de contestation doit être interprétée comme une acceptation tacite.

Deuxième offre :

- 1 août 2023 : Nouvelle demande de prix de BMD (F-72)
- 1 août 2023 : AConception répond avec une offre de 46 millions d'euros (F-73)
- BMD ne répond pas et ne formule aucune contestation

Ainsi, conformément aux pratiques antérieures et à l'absence d'obligation d'acceptation expresse dans le cadre de leur relation d'affaires, le silence de BMD à cette nouvelle proposition doit être interprété comme une acceptation implicite.

Néanmoins, au regard du courrier (F75), la partie adverse évoque l'exorbitance du prix fixé pour les commandes de juillet et du 1^{er} août, tout en exprimant le souhait d'une rencontre. Toutefois, cette démarche ne saurait être interprétée comme une contestation du prix, mais plutôt comme une volonté de dialogue visant à préserver et pérenniser les relations commerciales. Cette intention est d'ailleurs explicitement confirmée par la partie adverse dans son mémoire, où elle indique que ce courrier avait pour objectif d'éviter une rupture éventuelle, témoignant ainsi de sa bonne foi.

b) Contrat non-formé

L'article 2.5 des Principes UNIDROIT dispose que « L'offre prend fin lorsque son rejet parvient à son auteur ». Ce rejet peut être explicite ou implicite.

Le 9 septembre 2023, BMD soumet une demande de prix à Aception (F-93). Le 2 octobre, Aception répond en refusant l'offre, au motif que les travaux envisagés s'étendaient sur une période de cinq ans après la fin du préavis contractuel (F-94).

En conséquence, le refus clair et explicite d'AConception de donner suite à la demande de prix signifie qu'aucun contrat n'a été formé. En effet, selon les principes du droit international des contrats, une proposition rejetée ne peut donner naissance à un engagement contractuel. Le refus formulé par AConception constitue une absence de consentement, empêchant ainsi la formation d'un contrat juridiquement contraignant. Le refus explicite d'Aception se distingue d'une contestation suivie d'un silence en ce qu'il constitue une absence totale de consentement, empêchant ainsi toute formation contractuelle.

En outre, ce refus est justifié par le fait que les travaux proposés dépasseraient la durée du préavis contractuel, ce qui constitue un motif légitime de refus, conforme aux termes et limites du contrat cadre. Cette position est d'autant plus fondée qu'Aception a agi en conformité avec ses obligations contractuelles et a exprimé clairement sa volonté de ne pas s'engager.

i. Le caractère infondé de perte de chance et l'absence de responsabilité d'Acceptation

BMD ne saurait valablement invoquer une perte de chance résultant du refus d'Acceptation de contracter, dès lors que cette dernière a clairement exprimé son refus et que BMD a eu le temps nécessaire pour anticiper cette situation. En effet, BMD était pleinement informée de la position d'Acceptation, notamment en ce qui concerne son refus de s'engager pour une offre qui prolongerait les relations contractuelles au-delà du terme prévu. Par conséquent, aucune perte réelle ne peut être revendiquée, dans la mesure où BMD avait la possibilité de prendre les mesures nécessaires pour éviter tout préjudice.

BMD ne peut exiger la responsabilité d'Acceptation, car la société mère, Acceptation, s'est expressément portée garante des actes de sa filiale. Cette garantie, matérialisée par le courrier interne (F-5-1) (seconde partie), atteste qu'Acceptation a assumé l'entière responsabilité des offres émises par Acceptation.

Courrier interne (Pièce F-5-1) :

“Par ailleurs, et toujours conformément au schéma organisationnel que nous avons élaboré, Acceptation ne sera pas responsable de la juridicité des offres émises, lesquelles seront réputées l'être par Acceptation, soit par confirmation écrite au client soit à défaut de manière présumée.”

En conséquence, Acceptation est exonérée de toute responsabilité, même si elle est techniquement partie au contrat. L'engagement de la société mère constitue une prise en charge exclusive des éventuelles obligations contractuelles, empêchant ainsi toute action en responsabilité à l'encontre de la filiale.

En outre, BMD invoque **l'article 1231-1 du Code civil**, qui prévoit l'indemnisation en cas de non-exécution contractuelle. Toutefois, cet article ne peut s'appliquer en l'absence de préjudice direct et certain, conditions essentielles à l'octroi de dommages-intérêts.

Or, en l'espèce, aucun contrat n'a été formé, ce qui exclut toute obligation d'exécution de la part d'Acceptation. De plus, BMD était parfaitement informée du refus de contracter et ne pouvait raisonnablement s'attendre à la conclusion d'un contrat prolongeant les relations commerciales. Par conséquent, la prétendue perte de chance alléguée ne repose sur aucun fondement juridique sérieux, car BMD n'a subi aucune perte concrète ni actuelle.

ii. L'impossibilité d'une exécution forcée

D'après **l'article 7.2.2** des Principes UNIDROIT, "A défaut par le débiteur de s'acquitter d'une obligation autre que de somme d'argent, le créancier peut en exiger l'exécution (...)".

Ce principe de l'exécution forcée repose évidemment sur l'existence préalable d'une obligation contractuelle valide. Ainsi, en l'absence de contrat, il ne peut y avoir d'exécution forcée car celle-ci tire sa légitimité directement des engagements contractuels consentis par les parties.

D'après **l'article 1.1** des Principes UNIDROIT « Les parties sont libres de conclure un contrat et d'en fixer le contenu ». Ceci rappelle à la partie adverse qu'ACCEPTATION était libre de conclure ou de ne pas conclure, libre de formuler ou de ne pas formuler un prix. Par conséquent, BMD ne peut forcer ACCEPTATION à conclure un contrat qui aurait eu pour conséquences d'étendre ses obligations.

3. L'utilisation des signes distinctifs

L'article 1.7 des Principes UNIDROIT, impose à chaque partie l'obligation d'agir avec bonne foi et loyauté à toutes les phases de l'exécution du contrat. Ce qui signifie que toute atteinte aux intérêts légitimes d'une des parties serait sanctionnée, car créerait un déséquilibre dans l'équité et dans les pratiques loyales des relations commerciales.

En l'espèce, l'exploitation induite des éléments distinctifs est ainsi contraire à l'exigence fondamentale de loyauté commerciale inscrite dans les Principes UNIDROIT. En effet, l'utilisation prolongée des signes distinctifs après 2025 est de nature à créer une confusion préjudiciable en laissant croire aux clients que la relation commerciale entre les parties subsiste, alors qu'elle est censée avoir pris fin. Cette situation constitue un acte de concurrence déloyale, car elle engendre un préjudice légitime en faussant la perception du marché et en détournant potentiellement la clientèle au détriment de l'une des parties.

Dès lors, il est légitime de se prévaloir d'un préjudice du fait de l'acceptation par BMD d'un contrat dont l'effet est de prolonger indûment les obligations contractuelles, portant ainsi atteinte aux intérêts légitimes de l'autre partie. L'état de préjudice résulte directement de cette confusion et de l'exploitation prolongée des éléments distinctifs, ce qui constitue un avantage concurrentiel indu et une pratique contraire aux principes de loyauté commerciale.

B. L'imprévisibilité prévisible de l'augmentation des coûts

L'article 6.2.2 des Principes UNIDROIT évoque le hardship ;

« Lorsque surviennent des événements qui altèrent fondamentalement l'équilibre des prestations, soit parce que le coût d'exécution des obligations d'une partie a considérablement augmenté, soit parce que la valeur de la prestation reçue par une partie a considérablement diminué ;

- a- Que ces événements sont survenus ou ont été connus de la partie lésée après la conclusion du contrat
- b- Que la partie lésée n'a pu, lors de la conclusion du contrat, raisonnablement prendre de tels événements en considération
- c- Que ces événements échappent au contrôle de la partie lésée
- d- Que le risque de ces événements n'a pas été assumée par la partie lésée »

En l'espèce, ces augmentations sont survenues à partir de 2019 et jusqu'en 2022, c'est-à-dire après la conclusion du contrat conclu en 2017. De plus, lors de la conclusion du contrat en 2017, aucune des parties n'aurait pu raisonnablement prendre en considération ces futures augmentations liées entre autres à la crise économique du Covid, et elles échappent de fait à leur contrôle. Par ailleurs, il n'y a pas de clause dans le contrat indiquant que les fluctuations économiques, les hausses de coûts, ou les crises seraient à la charge de cette partie.

L'argument soutenu par la partie adverse quant à l'imprévision de l'augmentation des coûts de production n'est pas fondé. En effet, si les coûts de production ont effectivement considérablement augmenté de manière imprévisibles en 2023 créant une augmentation globale de 30% des coûts de production liée aux crises économiques, à l'inflation, ainsi qu'un coût supplémentaire de 20% lié à l'intégration, à la sécurisation des nouvelles solutions technologiques et à la mise à niveau technologique des produits telles que celles utilisant des systèmes d'intelligence artificielle comme AceptGPT Office, cela n'était pas imprévisible pour la partie adverse qui connaissait l'inflation importante des prix. Cela se démontre par un email datant du 5 juillet 2022 (F-89) entre l'ancien directeur marketing de BMD Business Equipement, Wyatt Wade, et le directeur James Davis, montrant que BMD Business Equipement était conscient, bien avant le litige, que des augmentations des prix étaient inévitables. L'ancien directeur marketing conseillait même de conclure un maximum de contrats avant que les hausses ne se concrétisent. Ce document démontre que BMD avait une connaissance explicite des augmentations de coûts et de leurs impacts potentiels. Leur comportement peut être interprété comme une stratégie délibérée dans le but

d'exploiter les contrats à leur avantage avant l'application de nouveaux tarifs. Ainsi, nous pouvons affirmer que BMD Business Equipment, à l'inverse de nous, a fait preuve de mauvaise foi à notre égard. La société Aception a donc agi pour équilibrer les engagements contractuels en tenant compte des réalités économiques et techniques actuelles.

Le contrat de coopération industrielle de 2017, en son **article 10**, stipule clairement que "les prix proposés par AConception dans chaque contrat spécifique sont définitifs". La révision du prix invoquée par AConception est liée à une augmentation des coûts de production, les événements (crises sanitaires, guerre, inflation) qui ont entraîné ces différentes augmentations n'ont pas pu être prévus par aucune des parties. En revanche, malgré l'augmentation de nos coûts de productions et des modifications, nous avons fait le choix, de bonne foi, pendant quelques années, à travers nos contrats, de ne pas les répercuter. En outre, la clause contractuelle sur le caractère définitif des prix ne fait pas de distinction entre les variations de coûts internes ou externes. En l'absence de preuve que le prix facturé viole les termes convenus, le refus de paiement par BMD Business Equipment constitue une violation directe des obligations contractuelles.

Enfin, l'absence d'une telle augmentation aujourd'hui mettrait en péril la santé financière de la société Aception et sa capacité à continuer de fournir des solutions de pointe. De plus, malgré l'augmentation des coûts, le rate de nos solutions reste l'un des meilleurs rapports qualité/prix sur le marché. Les réponses d'Aception quant aux demandes de prix de BMD Business Equipment ont toujours montré que les prix étaient calculés en tenant compte de la surface et de la complexité des projets, y compris des ajustements pour les spécifications spécifiques, telles que les exigences de normes locales ou de nouvelles technologies. Par exemple, l'installation de fonctionnalités avancées, comme les reconnaissances vocales ou faciales, a impliqué des augmentations documentées (*Pièce n° F-16 à F-22*). Ces documents attestent de la bonne foi d'Aception dans l'ajustement des prix, justifiant le montant réclamé et mettant en lumière la pratique de révision de prix en fonction des besoins spécifiques.

1. Imprévision des évènements

Les hausses de prix, déclenchées par des événements imprévisibles tels que la pandémie de Covid-19, la guerre ou l'inflation, ne peuvent être imputées exclusivement à une seule partie. Le fait que le contrat ne contienne qu'une clause de prix définitif, sans inclure de clauses d'ajustement, d'indexation ou de réserve pour imprévision, montre qu'aucune partie n'a accepté d'assumer les risques liés aux variations économiques causées par des événements imprévisibles. Cette situation suggère un partage équitable entre les parties, des conséquences, et démontre que les parties se sont accordées uniquement sur des conditions normales et stables, telles qu'elles existaient au moment de la conclusion du contrat, rendant inéquitable de faire peser le fardeau de l'imprévision sur une seule partie. Par conséquent, la clause de prix définitif ne saurait être interprétée comme une acceptation par l'une des parties d'assumer seule les risques de ces imprévus.

Si une partie avait accepté d'assumer un tel risque, cela aurait dû être explicité par une clause spécifique dans le contrat. Aception, de bonne foi, a maintenu initialement des prix bas en supposant que la crise serait temporaire, mais lorsque ses effets se sont révélés durables, elle a légitimement demandé un complément de prix pour sauvegarder l'équilibre économique du contrat. Cette démarche, fondée sur une volonté de préserver la relation commerciale, reflète une approche raisonnable face à des circonstances insoutenables.

2. La prévisibilité de l'augmentation des coûts

Mail interne du 5 juillet 2022 entre le directeur commercial et le directeur de BMD (pièce F-87) :

"La société Aception pratique en effet des tarifs imbattables".

Mail interne du 5 juillet 2022 entre le directeur commercial et le directeur de BMD (pièce F-89) :

“Les tarifs qu’ils nous proposent ne semblent pas tenir compte de la hausse des matériaux qu’ils utilisent. Je ne sais pas si cela va durer mais je pense qu’il faudrait conclure le plus de contrats possibles avec eux avant que la situation ne change.

Ce d’autant qu’ils ne semblent pas avoir réalisé que les sauts qualitatifs de 2020 et 2022 correspondent à des investissements qu’ils ne semblent pas” avoir répercutés non plus, y compris sur les anciens contrats, alors que tous nos clients ont upgradé les solutions”.

Mail interne du 5 juillet 2022 entre le dirigeant et le directeur commercial (F-90) :

“Il nous faut alors accélérer les prises de contrats.”

L’imprévisibilité des événements déclencheurs, tels que la pandémie ou la crise géopolitique, n’est pas contestable. Cependant, ce qui est prévisible, et même connu par BMD, c’est la hausse des prix qui en a découlé, comme en témoignent plusieurs courriels internes prouvant que BMD avait anticipé ces augmentations. Cette connaissance démontre que BMD a adopté une stratégie délibérée et contraire aux usages commerciaux de bonne foi, en concluant des contrats à des tarifs qu’il savait non viables et inférieurs à des coûts réels du marché. Ainsi, le même argumentaire visant à qualifier les intentions de BMD comme étant de bonne foi et visant à maintenir la pérennité des relations commerciales avec Aception se voit utiliser une stratégie contradictoire.

Dans les courriels datant de 2022, BMD avait déjà anticipé cette évolution, bien avant que les augmentations ne se matérialisent en 2023. Cette connaissance préalable invalide tout argument selon lequel BMD aurait été pris au dépourvu ou aurait ignoré l’impact futur des événements imprévisibles sur les coûts.

Courrier de AConception à BMD du 7 juillet 2023 (F-71-1)

“J’imagine que vous-même avez imputé la hausse des coûts des matériaux de construction à vos clients, y compris pour des constructions non encore réalisées : parmi ces hausses, il y a aussi les nôtres : je ne vois pas pourquoi nos solutions, parmi les plus avancées au monde, pour des offres de construction de « bureau intelligent » que vous vendez, seraient moins bien traitées que celles d’un ordinaire vendeur de béton”

Cette manœuvre lui a permis de tirer parti de la stagnation des prix tout en répercutant l’augmentation des coûts sur ses propres clients, ce qui constitue un enrichissement sans cause au détriment d’Aception. Cette attitude opportuniste, en contradiction avec l’**article 1.7** des Principes UNIDROIT sur la bonne foi et la loyauté dans les relations commerciales, souligne la nécessité d’un rééquilibrage contractuel pour restaurer l’équité, d’autant qu’Aception, de son côté, a agi de bonne foi pour préserver la relation contractuelle.

3. L’augmentation continue des prix au m2

L’**article 6.2.2** des Principes UNIDROIT dispose qu’« Il y a hardship lorsque surviennent des événements qui altèrent fondamentalement l’équilibre des prestations, soit que le coût de l’exécution des obligations ait augmenté, soit que la valeur de la contre-prestation ait diminué, et

- a) Que ces événements sont survenus ou ont été connus de la partie lésée après la conclusion du contrat ;
- b) Que la partie lésée n’a pu, lors de la conclusion du contrat, raisonnablement prendre de tels événements en considération ;

- c) Que ces événements échappent au contrôle de la partie lésée ;
- d) Et que le risque de ces événements n'a pas été assumé par la partie lésée. »

Cependant, il est précisé par les Principes UNIDROIT que « Parfois le changement de circonstances est progressif, mais le résultat final de ces changements progressifs peut constituer un cas de hardship. Si le changement commence avant la conclusion du contrat, il n'y aura pas de hardship à moins que le changement ne soit spectaculaire au cours de l'existence du contrat ».

Donc, le hardship peut être reconnu même si les changements économiques ont débuté avant la conclusion d'un contrat spécifique, à condition qu'un bouleversement spectaculaire se produise pendant son exécution. En l'espèce bien que la pandémie de Covid-19 ait commencé avant 2021, ses impacts économiques se sont intensifiés de manière imprévisible dans les années suivantes, atteignant un point très critique en 2023. C'est cette accumulation progressive des circonstances adverses qui constitue le hardship, rendant l'exécution du contrat excessivement onéreuse pour Aception.

Entre 2018 et 2023, l'augmentation progressive des prix, marquée par des changements significatifs dans les circonstances économiques, illustre parfaitement le caractère progressif du hardship. Ce concept repose sur l'idée que, même si les changements ont commencé avant la conclusion d'un contrat spécifique, un bouleversement spectaculaire survenant pendant son exécution peut justifier une révision des conditions contractuelles. Ainsi, bien que les premières hausses aient pu apparaître dès 2020 ou 2021, leur intensification en 2023 dépasse les prévisions initiales et rend l'exécution des obligations contractuelles excessivement lourde pour Aception.

Les contrats d'application successifs étant juridiquement distincts et autonomes, chaque commande constitue un accord spécifique, sans qu'aucun prix convenu dans une commande antérieure ne puisse être considéré comme un précédent financier contraignant pour les suivantes. En d'autres termes, le prix au mètre carré fixé dans une commande antérieure ne peut être utilisé comme référence contraignante.

En l'absence de clause imposant un tarif fixe, prédéfini ou indexé dans le contrat-cadre, Aception conserve pleinement la liberté de proposer des prix ajustés qu'elle estime nécessaires en fonction des coûts réels au moment de l'exécution. Ces derniers n'étant engageants qu'après acceptation par BMD. Cette flexibilité, combinée à l'intensification progressive des bouleversements économiques imprévisibles sur plusieurs années, légitime les demandes de révision tarifaire d'Aception, qui découlent de la nécessité de s'adapter à des circonstances économiques devenues insoutenables et non d'un choix arbitraire.

II. La justification de l'ajustement des prix

L'article 1.7 des Principes UNIDROIT exige que chaque partie exécute ses obligations de bonne foi. De plus, l'article 5.1.3 des Principes UNIDROIT impose aux parties une obligation de coopérer lorsque cela est raisonnable pour l'exécution des obligations.

Le complément de facturation de 50% trouve son origine dans une situation d'iniquité : certains clients n'ont pas réglé leurs mises à jour logicielles, bien qu'elles constituent une valeur ajoutée essentielle. Ces mises à jour garantissent la performance et la sécurité de nos solutions dans un contexte technologique en perpétuelle évolution. Pour pallier ce déséquilibre et continuer à fournir des solutions actualisées, ce complément s'avère indispensable pour assurer la pérennité de nos services. Sans cette révision tarifaire, nous serions contraints de proposer en 2023 des solutions de pointe au même tarif qu'en 2020, ce qui serait économiquement incohérent. Les mises à jour de 2020 et 2022, introduisant respectivement l'intelligence artificielle (IA) et la technologie IA GPT, ont entraîné des surcoûts significatifs (+15-20 % sur les ressources humaines et la R&D), non répercutés sur nos prix. Maintenir ces tarifs désuets ne reflèterait ni la valeur réelle de nos produits ni l'augmentation des coûts de production, estimée à 30 % depuis 2020. De plus, tous les clients ont bénéficié d'améliorations substantielles (mises à jour de l'IA en 2020, puis de l'IA GPT en 2022) sans avoir réglé les coûts afférents, voire en ayant procédé à deux mises à jour pour le prix d'un produit commercialisé en 2020. Même si la volatilité des prix est une réalité commerciale bien connue, ces hausses dépassent largement les fluctuations normales.

Cette situation, économiquement insoutenable, met en péril la crédibilité et la santé financière de notre entreprise, compromettant ainsi sa position de leader et son image de fournisseur de solutions haut de gamme. Pour continuer à fournir des solutions innovantes tout en maintenant un haut niveau de qualité, il est indispensable d'aligner nos tarifs sur la réalité économique. Cette démarche vise à protéger notre crédibilité sur le marché, en veillant à ce que nos prix reflètent la valeur ajoutée réelle de nos produits.

Un échange daté du 5 juillet 2022 (F-89) entre les représentants de la partie adverse démontre qu'ils avaient pleinement conscience des hausses de coûts non répercutées. Ils ont également admis que tous leurs clients avaient mis à jour leurs solutions logicielles, bénéficiant ainsi des améliorations substantielles introduites entre 2020 et 2022, sans pour autant payer des tarifs reflétant ces progrès. Ils ont notamment relevé que nos tarifs actuels ne reflètent pas l'augmentation des matériaux. Cette admission confirme l'ampleur des avantages non compensés dont ont profité leurs clients, ce qui rend notre révision tarifaire légitime, nécessaire et attendue. Ainsi, BMD Business Equipement aurait profité de nos services à des prix très bas ce dont ils avaient conscience et avaient l'intention de continuer, alors cela constitue un enrichissement sans cause.

Enfin, l'augmentation de 50 % demandée par notre société reflète uniquement les coûts réels liés aux améliorations technologiques et aux hausses de production. Cependant, cette augmentation n'impactera pas significativement la partie adverse, car elle pourra, comme cela est commun dans les relations commerciales, répercuter ce coût sur ses propres prestations. En intégrant les technologies innovantes que nous leur avons fournies, la partie adverse bénéficiera d'une augmentation de la valeur perçue de ses propres services, rendant une hausse tarifaire envers ses clients parfaitement justifiable. De la même manière, ils resteraient compétitifs sur leur marché puisque leurs clients bénéficient de solutions technologiques améliorées. Dans les industries où l'innovation technologique est valorisée, les clients finaux sont prêts à payer plus cher pour des produits ou services qui intègrent des améliorations substantielles. Ainsi, la partie adverse conserve ses marges tout en proposant des services de qualité supérieure, et l'impact réel de l'augmentation devient négligeable.

La société dispose également d'une deuxième option : si elle ne souhaite pas répercuter l'intégralité de l'augmentation sur ses clients, elle peut choisir d'assumer une partie de ses coûts en tant qu'intermédiaire. Par exemple, elle pourrait assumer 15 % des coûts et répercuter les 35 % restants sur ses clients. Cette augmentation est justifiée, car elle aurait dû être exécutée il y a plusieurs années.

CONCLUSION

PAR CES MOTIFS

Vu les Principes UNIDROIT,

IL EST DEMANDÉ AU TRIBUNAL ARBITRAL DE :

Sur la procédure,

SE DÉCLARER compétent pour connaître du présent litige ;

DÉCLARER recevable la demande d'arbitrage ;

DIRE ET JUGER recevables l'ensemble des demandes de Aception et AConception;

Sur le fond,

DIRE ET JUGER que la société BMD Business Equipment doit le paiement de la facture impayée d'un montant de 152 371 000 € HT, émise le 5 août 2023, au regard de **l'article 6.2.2** des Principes UNIDROIT;

DIRE ET JUGER que la société BMD Business Equipment doit cesser, au plus tard le 31 août 2025, toute utilisation des signes distinctifs d'Acception, sous peine d'une astreinte de 100 000 € par jour de retard, au regard de **l'article 1.7** des Principes UNIDROIT;

DIRE ET JUGER que la société BMD Business Equipment a violé le principe de bonne foi prévu à **l'article 1.7** des Principes UNIDROIT;

En conséquence,

CONDAMNER la Société BMD Business Equipment à la réparation des dommages subis par la Société AConception et Aception au titre des perturbations organisationnelles causé par la rupture de la relation contractuelle ;

CONDAMNER la Société BMD Business Equipment à la réparation des dommages subis par la Société AConception et Aception au titre des actes de concurrences déloyales et de détournement de clientèle ;

En tout état de cause,

CONDAMNER la Société BMD Business Equipment aux paiements des frais liés à la présente procédure arbitrale.