
MÉMOIRE EN DUPLIQUE

Université Paris 1 Panthéon Sorbonne
Master 1 Droit des affaires parcours franco-
marocain

Équipe 7, dénommée « *équipe Legal Minds* » et composée de
Yousra MEHIGUENI – Feyma ADJAL - Fadoua ZAYANI - Salma EDDOUH

Mémoire en duplique en date du 28 février 2025

MÉMOIRE EN DÉFENSE

POUR :

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.

Représentée et assistée par :

Maître Pierre COLLET

Maître John-Mary LIVINGSTON

Paris – 19 rue Beauregard – 75002

Ultérieurement désignée par « BMD », « la défense », « la partie défenderesse ».

CONTRE :

La société ACEPTION SA, Société Anonyme immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés le 25 septembre 1995 sous le numéro 693 087 263, sise 350 La Robinière, 37 210, Chancay et représentée par Madame Marie-Clotilde GASTON (Présidente) et Monsieur Jean VIRON (Directeur Général).

ET :

La société ACONCEPTION, Société À Responsabilité Limitée, filiale contrôlée à 100% par la société Aception.

Représentée et assistée par :

Maître Jeanne DELON

Avocate au Barreau de Paris

54 Avenue Roosevelt - 75008 Paris

Ultérieurement désignée par « ACEPTION », « ACEPTION » « la demande », « la partie demanderesse ».

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	4-7
<hr/>	
PARTIE 1 : SUR LA FORME	8-15
<u>I. SUR LE DROIT APPLICABLE</u>	8-11
A. Sur la clause attributive de compétence	8
B. Sur la validité de la nomination des arbitres	8
C. Sur la saisine du CMAP par Aception	9
D. Sur la clause attributive de compétence	9
E. Sur la validité de la nomination des arbitres	10
F. Sur la saisine du CMAP par ACCEPTION	11
<u>II. SUR LA VALIDITÉ DE LA CLAUSE COMPROMISSOIRE</u>	11-13
<u>III. SUR L'INTÉGRATION NÉCESSAIRE D'ACCEPTION COMME PARTIE AU LITIGE.</u>	13-15
<hr/>	
PARTIE 2 : SUR LE FOND	15-33
<u>I. LA DÉTERMINATION ABUSIVE DU PRIX PAR ACCEPTION</u>	15-22
A. La fixation unilatérale et excessive du prix par ACCEPTION	15
B. Le rejet de toute justification liée à l'imprévision (hardship)	17
C. La disproportion entre les coûts d'ACCEPTION et les prix pratiquée dans la hausse des coûts	19
D. L'absence de notification dans l'augmentation unilatérale des prix	20
<u>II. LA CONTESTATION DES ALLÉGATIONS DE MAUVAISE FOI</u>	22-28
A. Absence de l'exploitation déséquilibré du prix	22-25
1. Absence de lésion allégué par la partie demanderesse	22
2. Le respect des obligations contractuelles de BMD	23
3. Absence de l'exploitation d'une prétendue faiblesse d'ACCEPTION	24
4. La propre responsabilité d'ACCEPTION dans la situation actuelle	25

3	
25-28	B. Concernant la mauvaise foi de BMD relative au débauchage du directeur juridique
25	1. Absence de stipulation contractuelle obligeant l'exécution des obligations après résiliation
26	2. Preuves insuffisantes pour caractériser un acte de débauchage illégal ou de concurrence déloyale (<i>cas du directeur juridique, M. Zaluga</i>)
27	3. Concurrence déloyale de la part de la demanderesse dans le débauchage du directeur commercial de BMD (<i>Cas du directeur commercial, M. Wade</i>)
28	4. L'absence de connivence frauduleuse

III. LA RÉSILIATION DU CONTRAT DE COOPÉRATION INDUSTRIELLE ET SES COROLLAIRES **29-32**

29	A. Résiliation du contrat ne décharge par la Demanderesse de son devoir d'exécution pendant la durée du contrat
29	1. Période de préavis met pas fin immédiatement aux obligations contractuelles
29	2. La résiliation du contrat ne met pas nécessairement fin aux contrats de sous-licence
30	3. Les obligations nées pendant le contrat doivent être respectées alors même que leurs exécutions dépassent la résiliation
31	4. Concernant l'interdiction imposée à la société BMD d'exploiter les éléments distinctifs relevant de la société ACCEPTION.
31	B. Acception ne peut pas invoquer le caractère perpétuel du contrat sans fondement concret

CONCLUSION **33**

Dans ce mémoire, les réponses destinées au mémoire en réplique sont signalées par un liseré pour une identification aisée.

| Éléments nouveaux.

Introduction

A. Présentation des parties

BMD est une société à responsabilité limitée enregistrée à l'État de Washington, États-Unis, conformément à la Limited Liability Company Act. le 1er janvier 1990¹. Elle est spécialisée dans la “conception, la construction, le développement et la commercialisation d'immobilier d'entreprise. »

ACEPTION est une société anonyme française immatriculée le 25 septembre 1995. Elle a pour objet social “la conception et l'installation de solutions logicielles de gestion d'entreprise”², appelés ‘bureaux intelligents’

ACONCEPTION est une SARL « fermée », contrôlée à 100% par ACEption : elle assure les fonctions de bureau d'étude et de développement permanent des solutions AceptOffice. Pour des raisons de sécurité, ACEption et AConception ont été séparées. Toute offre, proposition, etc., réalisée par AConception est considérée comme réalisée par ACEption.³

B. Rappel des faits

1. Concernant les prix :

Le **4 mars 2017**⁴, les sociétés Aception et BMD ont conclu un contrat de coopération industrielle (pièce n°3) à durée indéterminée, avec une durée minimale de 5 ans et une possibilité de résiliation unilatérale moyennant un préavis de 2 ans.

Ce contrat vise la fourniture de solutions logicielles, désignées « bureaux intelligents », par la société Aception à la société BMD, qui intègre ces prestations dans ses offres immobilières destinées à ses clients. BMD s'engage à communiquer ses besoins à Aception pour chaque marché de construction remporté, afin d'intégrer la formule « bureaux intelligents » proposée par Aconception, filiale d'Aception.

Le processus de collaboration défini par le contrat cadre est le suivant :

- Demande de formulation de prix par BMD ;
- Réponse d'Aconception sous 15 jours ;
- En cas d'acceptation, conclusion d'un contrat spécifique entre les parties ;
- Conclusion d'un contrat de réservation synallagmatique entre BMD et son client ;

¹ Pièce n°F-3

² Pièce n° F-1

³ Pièce n°F-5

⁴ Pièce n° F-5

- Bon de commande émis par BMD.

Entre le **4 décembre 2018 et janvier 2023**, les relations contractuelles sont stables, avec une hausse de prix modérée : de 1 800 €/m² à 2 200 €/m² (+27 % sur 6 ans).

Le 5 juillet 2023⁵, BMD sollicite une offre de prix habituelle. Aception propose un tarif de 3 450 €/m², soit une augmentation de 50 % par rapport au contrat précédent de janvier 2023 (2 300 €/m²).

Face à cette hausse inattendue, BMD engage une démarche de communication en envoyant une lettre pour discussion⁶. Démarche à laquelle Aception réponds⁷ en justifiant sa hausse de prix par d'une part, la crise sanitaire, des conflits, et l'inflation, ayant entraîné une augmentation des coûts de production (+30 %). Elle précise également d'autre part l'intégration de l'intelligence artificielle (2020) et de l'IA optimisée (2022), sans répercussion immédiate sur les prix.

Aception explique la nécessité de demander des paiements rétroactifs pour les commandes postérieures au 1er mars 2020, ou pour celles bénéficiant des mises à jour (AceptAIOffice et AceptGPTOffice). Toutefois ce n'est que le **3 août 2023⁸**, soit un mois après ces échanges qu'Aception formalise sa demande de révision des prix et de rétroactivité sur les contrats antérieurs.

Le 4 août 2023⁹, James Davis sollicite une rencontre avec James Viron afin de discuter de la situation. Cette demande aboutit à un repas d'affaires, reflétant une nouvelle tentative de BMD pour trouver une solution collaborative. Cependant, aucun accord n'est trouvé et Aception est mis en demeure par BMD le **7 août 2023¹⁰** pour demander la préservation et le respect des termes contractuels initiaux.

Le 1er septembre 2023¹¹, Aception annonce la résiliation du contrat, effective au 31 août 2025, tout en exigeant le règlement des créances impayées.

Le 9 septembre 2023¹², BMD met à nouveau Aception en demeure, exigeant le maintien des conditions contractuelles initiales et la fourniture de prix pour un autre contrat. **Le 2 octobre 2023¹³**, Aception refuse de répondre favorablement à une demande de formulation de prix,

⁵ Pièces n°F-69

⁶ Pièce n°F-71

⁷ Pièce n°F-72

⁸ Pièce n°F-74

⁹ Pièce n°F-75

¹⁰ Pièce n°F-79

¹¹ Pièce n°F-91

¹² Pièce n°F-92

¹³ Pièce n°F-94

arguant que le contrat est prévu pour 2030, soit 5 ans après la résiliation, freinant la poursuite normale des relations contractuelles jusqu'à résiliation.

2. Concernant les démarchages :

Le **2 mai 2023**, M. Zachariah Zaluga, ancien directeur juridique d'Aception¹⁴, rejoint BMD après une démission régulière. Aucun contrat ni clauses ne s'opposait à cette embauche ¹⁵.

Le **1er février 2023** : Aception recrute Wyatt Wade, ancien directeur commercial de BMD jusqu'en décembre 2022 ¹⁶.

C. La procédure

Le 2 novembre 2023, la société Aception a saisi le Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP) en se fondant sur une clause compromissoire incluse dans le contrat de coopération industrielle conclu avec la société BMD Business Equipment. Cette clause prévoyait le recours à l'arbitrage selon le règlement du CMAP en cas de litige.

Après cette saisine, les parties ont procédé à la constitution d'un tribunal arbitral composé de trois arbitres. Le 15 juin 2024, Michel Ransare a été nommé co-arbitre par la société Aception, tandis que, le 16 juillet 2024, la société BMD Business Equipment a désigné Pierre Galet comme son co-arbitre. La Commission d'arbitrage du CMAP a validé ces nominations et le 20 juin 2024, a désigné Mme Gaëlle Palma, professeure à l'Université de Montréal, comme présidente du tribunal arbitral.

Le lieu de l'arbitrage a été fixé à Paris, et les audiences se déroulent en français. Le règlement d'arbitrage du CMAP régira la procédure, et les parties se sont engagées à respecter le caractère confidentiel des échanges, des documents, et de la sentence à venir.

D. Les demandes de la société ACEPTION

1. Paiement d'une facture impayée

Aception réclame la somme de 152 371 000 € (HT) correspondant à une facture émise en août 2023.

Cette facture représente le montant dû par BMD Business Equipment pour les solutions logicielles et matériels fournis dans le cadre du contrat de coopération industrielle et des contrats spécifiques associés.

¹⁴ Pièce n°F-80

¹⁵ Pièce n°F-81 F-82

¹⁶ Pièce n°F-85 F-86

Malgré plusieurs rappels et la résiliation du contrat le 1er septembre 2023, BMD n'a pas régularisé le paiement.

2. Cessation de l'utilisation des éléments distinctifs d'ACeption

ACeption accuse BMD de continuer à se présenter comme son partenaire officiel, ce qui porte atteinte à son image et à ses intérêts commerciaux.

Elle demande une injonction ordonnant à BMD de cesser toute utilisation des éléments distinctifs (nom, logo, marque ou tout autre signe distinctif) d'ici le 31 août 2025.

En cas de non-respect, ACeption sollicite l'application d'une astreinte de 100 000 € par jour de retard, afin de dissuader toute pratique de concurrence déloyale.

3. Compensation pour les impacts sur les opérations

La rupture des relations contractuelles avec BMD a engendré des difficultés importantes dans la gestion et la planification des activités d'ACeption.

Ces difficultés incluent des coûts imprévus liés à la réorganisation interne, des retards dans d'autres projets, et une mobilisation de ressources supplémentaires pour gérer la situation.

ACeption réclame une compensation financière pour couvrir l'ensemble des conséquences négatives découlant de cette situation.

PARTIE 1. CONCE »RNANT LA FORME

I. SUR LE DROIT APPLICABLE

A. Exécution des contrats spécifiques sur le territoire français

Conformément au règlement européen de Rome I en l'absence de choix, lorsque la loi applicable ne peut être déterminée en raison de l'impossibilité de classer le contrat dans l'une des catégories définies ou de déterminer la résidence habituelle de la partie qui doit fournir la prestation caractéristique du contrat, alors le contrat devrait être régi par la loi du pays avec lequel il présente les liens les plus étroits. Pour déterminer ce pays, il convient de prendre en compte, notamment, l'existence de liens plus étroits avec un ou plusieurs autres contrats.

En l'espèce, les contrats¹⁷ concernent la fourniture et l'installation de solutions logicielles dans des locaux situés respectivement à Toulouse et à Quimper, en France. Ces contrats, conclus en France, mettent en évidence que les prestations sont réalisées sur le territoire français et conformément aux besoins exprimés localement. Par ailleurs, l'objet des contrats présente un lien direct avec la réglementation française en matière de biens immobiliers et de normes logicielles.

Par conséquent, ces éléments démontrent que le contrat présente les liens les plus étroits avec la France, justifiant ainsi l'application du droit français conformément au règlement européen Rome I.

B. Le siège social d'ACEPTION situé en France

L'article 1837 du code civil en son alinéa premier prévoit que " Toute société dont le siège est situé sur le territoire français est soumise aux dispositions de la loi française."

De plus, l'article L210-3 alinéa premier du Code de commerce prévoit que pour les sociétés commerciales, les sociétés dont le siège social est situé en territoire français sont soumises à la loi française.

En l'espèce, dans les statuts de la société Aception SA, mentionnée dans la pièce F-5, celle-ci a son siège social situé à Chancay, en France, et est immatriculée au RCS de Tours

Par conséquent, les prestations réalisées par Aception, notamment celles ayant des effets directs en France, relèvent nécessairement du droit français, conformément aux articles 1837 du Code civil et L.210-3 du Code de commerce.

¹⁷ Pièce F-8 et F-18

C. Absence d'un choix clair du droit international dans les contrats

L'article 4 du règlement européen prévoit qu'en l'absence de choix, lorsque la loi applicable ne peut être déterminée en raison de l'impossibilité de classer le contrat dans l'une des catégories définies ou de déterminer la résidence habituelle de la partie qui doit fournir la prestation caractéristique du contrat, alors le contrat devrait être régi par la loi du pays avec lequel il présente les liens les plus étroits. Pour déterminer ce pays, il convient de prendre en compte, notamment, l'existence de liens plus étroits avec un ou plusieurs autres contrats

En l'espèce, le contrat spécifique conclu en application du contrat de coopération industrielle conclu le 4 mars 2017 ne précisent pas de manière explicite la loi ¹⁸applicable. Cette absence de choix de la loi laisse ouverte la possibilité de recourir à l'article 4 du règlement Rome I, qui impose que la loi applicable soit celle du pays avec lequel le contrat présente les liens les plus étroits.

Les prestations, telles qu'elles sont définies dans les contrats, doivent être exécutées en France, y compris l'installation de solutions logicielles et d'équipements dans les locaux situés à Toulouse et Quimper. Ces prestations sont donc liées à un territoire précis, la France, ce qui constitue un lien factuel direct avec le droit français. Par ailleurs, le siège social de la société Aception, responsable de la prestation, se trouve également en France, renforçant ainsi ce lien avec le pays.

Conformément à l'article 4 du règlement Rome I, ces éléments établissent que le droit français est celui présentant les liens les plus étroits avec les contrats en question, car les prestations doivent être exécutées en France et le prestataire principal est basé en France.

En conséquence, le droit français doit être considéré comme applicable.

D. Sur la clause attributive de compétence

Nous allons reprendre les arguments avancés par la partie adverse afin d'y répondre point par point.

Le contrat de coopération industrielle conclu entre ACEPTION et BMD contient, en son article 34, une clause compromissoire stipulant que :

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

La partie adverse conteste l'application du droit français en s'appuyant sur cette clause et en invoquant les principes UNIDROIT. Cependant, cette interprétation est erronée pour plusieurs raisons :

¹⁸ Piece F-8 et F-18 sur le Contrat spécifique Conclu en application du contrat de coopération industrielle conclu le 4 mars 2017 à Paris

L'existence d'une clause compromissoire n'exclut pas l'application du droit français. La clause prévoit que le contrat est soumis au droit international des contrats, mais elle ne signifie pas que le droit français est exclu en matière d'interprétation et d'application du contrat. En effet, la clause ne mentionne pas explicitement l'exclusion de toute législation nationale. Or, la France ayant un lien substantiel avec le contrat (siège social d'ACCEPTION en France, exécution partielle en France), son droit reste applicable.

Le droit applicable en matière d'arbitrage international repose sur la jurisprudence constante qui reconnaît que, lorsqu'un contrat prévoit une clause compromissoire, le droit applicable doit être déterminé en fonction du système juridique le plus pertinent. ACCEPTION étant une société française, le siège de l'arbitrage étant à Paris et le contrat ayant des liens significatifs avec la France, le droit français s'applique.

Le Règlement Rome I est invoqué à tort par la partie adverse pour justifier l'inapplicabilité du droit français. Cependant, celui-ci exclut uniquement de son champ d'application les conventions d'arbitrage et d'élection de for. Cela signifie que Rome I ne s'applique pas à la désignation du tribunal arbitral, mais il peut tout à fait servir à déterminer le droit applicable au fond du litige. En l'absence d'une désignation claire d'un droit national, et en tenant compte des liens du contrat avec la France, le droit français demeure applicable.

L'article 1.4 des principes UNIDROIT précise que ces principes ne limitent pas l'application des règles impératives, d'origine nationale, internationale ou supranationale, applicables selon les règles pertinentes du droit international privé. Ainsi, même si les principes UNIDROIT sont évoqués, ils ne peuvent en aucun cas faire obstacle à l'application des règles de droit français lorsque celles-ci s'imposent.

E. Sur la validité de la nomination des arbitres

La partie adverse reconnaît l'effectivité du règlement d'arbitrage du CMAP et la compétence du tribunal arbitral.

Le règlement d'arbitrage du CMAP prévoit en son article 13.1 que : « Les arbitres doivent, avant d'accepter leur mission, révéler à la Commission d'arbitrage toute circonstance susceptible d'affecter leur indépendance ou leur impartialité (...) »

Ainsi, l'impartialité et l'indépendance des arbitres sont garanties par ce mécanisme, et la partie adverse ne peut valablement contester la procédure de nomination.

De plus, la partie adverse a désigné un arbitre sans formuler d'objection sur le processus de nomination. Son acceptation tacite de la procédure arbitrale doit être prise en compte.

F. Sur la saisine du CMAP par ACCEPTION

La partie adverse ne conteste pas l'existence de la clause compromissoire prévoyant la compétence du CMAP.

L'article 34 du contrat prévoit que « le contrat est soumis, par arbitrage, au droit international des contrats ».

Les parties ont expressément choisi de soumettre leurs litiges à l'arbitrage. Le Tribunal arbitral du CMAP est compétent pour connaître du présent litige.

Enfin, la partie adverse ne peut pas valablement invoquer un quelconque défaut de négociation préalable. La correspondance échangée entre ACEPTION et BMD prouve que des discussions ont bien eu lieu avant la saisine du CMAP.

II. SUR LA VALIDITÉ DE LA CLAUSE COMPROMISSOIRE

Le contrat de coopération industrielle ¹⁹ signé entre Aception et BMD contient en son article 34, intitulé « Droit applicable, litiges », une clause compromissoire indiquant que « le contrat est soumis, par arbitrage, au droit international des contrats ». Nous contestons la portée et l'interprétation de cette clause, notamment en ce qui concerne son caractère obligatoire et exclusif, et considérons qu'elle ne remplit pas les conditions de validité imposées par la loi.

L'article 1442 du Code de procédure civile définit la clause compromissoire comme « la convention par laquelle les parties à un ou plusieurs contrats s'engagent à soumettre à l'arbitrage les différends qui pourraient naître relativement à ce ou ces contrats ». Également, en vertu de l'article 1443 du Code de procédure civile, une telle clause doit d'une part être écrite et d'autre part formuler clairement et sans ambiguïté la volonté des parties de recourir à l'arbitrage comme unique mode de règlement des litiges. Il peut être soutenu que l'article 34 du contrat de coopération industrielle ne répond pas à ces exigences. Sa rédaction imprécise laisse entendre que l'arbitrage pourrait être une option et non une obligation impérative. En particulier, l'article n'indique pas explicitement que l'arbitrage constitue l'unique voie de recours possible, ce qui est essentiel pour écarter la compétence des juridictions étatiques.

De plus, il doit être considéré que l'arbitrage, tel qu'il est proposé dans ce contrat, présente des inconvénients significatifs, notamment en termes de coûts. Les procédures arbitrales sont notoirement onéreuses et peuvent être disproportionnées par rapport aux enjeux du litige sans pour autant garantir une résolution plus efficace ou plus juste du différend. Par ailleurs, l'absence de mécanismes explicites dans le contrat concernant le partage des frais d'arbitrage ou les modalités spécifiques de mise en œuvre de cette procédure accentue cette incertitude.

Il est également à souligner que le caractère ambigu de la clause ne permet pas de garantir que notre consentement à l'arbitrage, lors de la signature du contrat, ait été pleinement éclairé. La clause a été insérée sans explication détaillée ni négociation spécifique sur son

¹⁹ Pièce n°F-5

application. Cette situation soulève des interrogations sur la transparence des négociations contractuelles et sur l'équilibre des obligations entre les parties.

Malgré ces réserves, nous avons accepté, dans un souci de pragmatisme et pour faciliter la résolution du litige en cours, de nous soumettre à l'arbitrage dans cette affaire précise, comme confirmé dans l'ordonnance de procédure n°1²⁰.

Il est important d'insister toutefois sur le fait que cette acceptation ne doit pas être interprétée comme une reconnaissance de l'arbitrage comme unique voie de recours dans tous les différends futurs. Il est maintenu qu'en l'état, la clause compromissoire ne peut être considérée comme remplissant les conditions nécessaires pour imposer de manière contraignante le recours exclusif à l'arbitrage.

Sur la validité de la clause compromissoire, dans le mémoire en duplique, ACEPTION réfute le manque de clarté de la clause compromissoire en avançant que « L'article 34 du contrat est clair et exclut toute autre voie de recours » (Pièce 5).

Nous soutenons une absence d'exclusivité de la voie arbitrage explicite. En droit, l'article 1443 du Code de procédure civile impose que la clause compromissoire exprime clairement et sans ambiguïté la volonté des parties d'exclure les juridictions étatiques.

De plus, l'article 2.1.18 des Principes Unidroit, exige que toute clause restreignant un droit, ici l'accès aux tribunaux étatiques, soit interprétée strictement et ne puisse être imposée en cas d'ambiguïté. Également, l'article 2.1.20 dispose que les clauses standards dans un contrat doivent être rédigées de manière à être comprise par l'autre partie. Une telle clause doit détailler les modalités de l'arbitrage au risque de créer une incertitude quant à sa mise en œuvre.

En l'espèce, l'article 34 du contrat « le contrat est soumis, par arbitrage, au droit international des contrats » ne mentionne pas expressément l'exclusion des tribunaux étatiques, la formulation est ambiguë, d'où la contestation de sa validité.

De plus, « L'arbitrage est un mode de résolution efficace ». L'arbitrage est un mode de règlement des conflits coûteux, le contrat ne stipulant pas comment seront rétablis les frais, cela crée une incertitude or, l'article 1171 du Code civil dispose qu'une clause créant un déséquilibre significatif entre les parties peut être considéré comme abusive et donc non écrite.

En clair, les coûts potentiels et l'absence de clarté sur la répartition des frais rendent la clause compromissoire déséquilibrée et contestable.

Enfin, concernant l'argument avançant « La partie défenderesse a accepté l'arbitrage, donc elle reconnaît la validité de la clause. Pacta sunt servanda ».

²⁰ pièce n°F-14

Il convient d'affirmer que l'acceptation de l'arbitrage pour des soucis de pragmatisme et de facilitation de la procédure ne vaut pas reconnaissance d'une clause valable et que le recours à l'arbitrage est une voie de recours accessible même en l'absence de l'existence d'une clause.

III. SUR L'INTÉGRATION NÉCESSAIRE D'ACONCEPTION COMME PARTIE AU LITIGE

Il est dans l'intérêt de l'affaire que la filiale d'ACCEPTION, ACONCEPTION soit intégrée comme partie demanderesse dans la présente procédure, en raison de son rôle central dans l'exécution du contrat de coopération industrielle et de l'unité économique indissociable qui la lie à Aception.

Conformément à l'**article 1165 du Code civil**, les conventions n'ont d'effet qu'entre les parties contractantes, toutefois, la jurisprudence admet que cette séparation peut être écartée lorsque des liens étroits et une interdépendance fonctionnelle existent entre une société mère et sa filiale.

En l'espèce, il ressort des faits²¹ qu'ACONCEPTION est "contrôlée à 100 % par Aception", qu'elle agit exclusivement comme bureau d'études et de développement pour les solutions AceptOffice, et que toutes les offres qu'elle émet sont juridiquement réputées émaner d'Aception.

Ces faits démontrent une absence d'autonomie décisionnelle et un rôle déterminant d'ACONCEPTION dans la gestion du contrat litigieux, ce qui légitime son inclusion dans la procédure.

Par ailleurs, en vertu de l'**article 31 du Code de procédure civile**, toute personne ayant un intérêt direct et légitime peut agir en justice. Or, ACONCEPTION, en tant qu'entité ayant préparé et exécuté les obligations contractuelles, est directement concernée par les conséquences financières et juridiques du litige. Ignorer son rôle reviendrait à priver la procédure de sa cohérence et à empêcher BMD d'obtenir une indemnisation complète et équitable.

Ces éléments justifient pleinement l'intégration d'ACONCEPTION comme partie demanderesse, ce qui est non seulement juridiquement fondé, mais également nécessaire pour garantir un règlement équitable et exhaustif du litige.

²¹ Pièce n°F-5

Pour contester l'intégration d'ACONCEPTION dans le litige, ACEPTION avance que « ACONCEPTION est une filiale avec sa propre personnalité juridique, donc elle ne peut être intégrée ».

Une personnalité juridique distinction ne signifie pas nécessairement une autonomie fonctionnelle réelle.

Bien qu'ACONCEPTION soit juridiquement distincte, elle agit réellement comme un prolongement d'ACEPTION sans autonomie décisionnelle propre (pièce F-5-1). La jurisprudence française reconnaît que lorsque la filiale est un simple instrument de la société mère, elle peut être impliquée dans les litiges concernant cette dernière.

L'article 1.11 des Principes Unidroit définit le terme « établissement » et tranche dans les cas où « les parties ont plus d'un établissement ». L'article définit comme le lieu ayant la relation la plus étroite avec son contrat et son exécution.

ACONCEPTION au regard de cet article est considéré en tant qu'entité exécutant le contrat et est ainsi directement concernée.

Concernant le principe de relativité des contrats avancé, « Seules les parties signataires du contrat peuvent être concernées par le litige », ce principe ne s'applique pas en cas d'interdépendance fonctionnelle.

Les articles 5.2.1 et 5.2.2 des Principes Unidroit, reconnaissent d'ailleurs la possibilité d'impliquer un tiers dans un contrat dans le cas où ce dernier joue un rôle clé dans l'exécution contractuelle.

ACONCEPTION émet des offres en exécutant les prestations prévues dans le contrat et s'intègre donc pleinement dans l'économie du contrat et ne peut être considérée comme un simple tiers (pièce F-6 et F-7).

En effet, ACONCEPTION n'a certes pas signé le contrat de coopération industrielle, toutefois il est incontestable qu'elle est directement impliquée dans son exécution. L'article 1.9 des Principes Unidroit impose d'ailleurs que les contrats restent conformés à la réalité économique et aux pratiques des parties. Ici, la pratique contractuelle démontre qu'ACONCEPTION agit comme une extension opérationnelle d'ACEPTION.

Sur l'argument avançant que « Le droit d'agir en justice est une option, pas une obligation ».

ACONCEPTION a un intérêt direct au litige et les conséquences du litige affecteront directement ACONCEPTION. Si le contrat de coopération industrielle est modifié, annulé ou exécuté de manière différente, les obligations d'ACONCEPTION ainsi que l'avenir économique seront directement impactés ce qui justifie pleinement son droit d'agir. Enfin, les principes UNIDROIT eux-mêmes imposent une interprétation des contrats conforme à l'intention commune des parties, or, il est clair que :

- ACONCEPTION exécute le contrat
- ACONCEPTION est contrôlée à 100% par ACEPTION
- Toutes les offres qu'elle émet son juridiquement considérées comme émanant d'ACEPTION.

Ainsi, il apparait inconcevable d'exclure ACONCEPTION du litige.

PARTIE 2. CONCERNANT LE FOND

I. LA DÉTERMINATION ABUSIVE DU PRIX PAR ACEPTION

A. La fixation unilatérale et excessive du prix par ACEPTION

Le prix est une prestation monétaire devant répondre au principe posé par l'article 1163 du Code Civil ; il doit être déterminé ou déterminable.

Cependant, cette exigence est assouplie par l'admission d'une fixation unilatérale du prix dans l'hypothèse des contrats cadre et des contrats de prestations de service, à charge pour le créancier d'en motiver le montant en cas de contestation (article 1164 et 1165 du code civil). En jurisprudence le caractère abusif s'apprécie en tenant compte de la durée du contrat, le caractère exclusif qui confère au débiteur qui n'aurait pas d'autre choix que de subir le prix fixé (Cass. com., 21 janv. 1997, n° 94-22034)

En l'espèce, le contrat de coopération industrielle conclut entre BMD et ACEPTION est un contrat cadre et les contrats spécifiques sont des contrats de prestation de service, la fixation unilatérale du prix par ACEPTION est admise à condition que celle-ci soit justifiée et cohérente.

L'article 10 du contrat de coopération industrielle²² relatif au prix stipule que « *Le prix proposé par la société Aception dans chaque contrat spécifique est définitif (dans les conditions de l'article 1er supra).* ». Ainsi, la condition posée par les parties pour que le prix soit définitif est que celui-ci doit être accepté par BMD et ne doit pas être négocié par le client final.

Cependant, BMD refuse cette augmentation abusive qui ne lui permet pas de maintenir son offre envers son client, à terme, le prix est insoutenable pour BMD et pour le client final.

Ici, la réponse à la demande de formulation de prix émise par BMD le 5 juillet 2023 est de 35.3280.000€, on observe donc une augmentation de coûts de 50% par rapport aux tarifs pratiqués lors des relations précédentes. Il convient de souligner que cette augmentation s'est

²² Pièce N° F-5

produite en l'espace de seulement six mois. En effet, en janvier 2023, les tarifs appliqués par Aception étaient encore conformes aux pratiques habituelles entre les deux entreprises. Cette hausse apparaît donc manifestement excessive, passant de 2 300 € HT/m² à 3 450 € HT/m².

Par ailleurs, comme le prévoit l'article 1164 du code civil, la fixation unilatérale du prix est certes possible, cependant celle-ci doit être motivée en cas de contestation. En l'espèce, la motivation soulevée par ACEPTION est l'augmentation de ses coûts, en revanche cette faculté de pouvoir augmenter les prix de cette manière n'a pas été prévue dans le contrat cadre. De plus, les motivations soulevées ne peuvent être admises.

- **Le refus des demandes de paiement complémentaire**

Concernant la demande de paiement rétroactive liée aux prestations déjà exécutées, une modification rétroactive du prix sans l'accord de l'autre partie serait contraire au principe de la force obligatoire des contrats prévu par l'article 1103 du code civil.

Sans clause contractuelle spécifique autorisant une telle modification, une société ne peut pas exiger un complément de prix pour des prestations déjà réalisées sans l'accord de son cocontractant.

En l'espèce, aucune clause permettant d'ajuster le prix en fonction de l'évolution des circonstances n'avaient été prévues, de ce fait, les contrats exécutés et payés ne peuvent être remis en cause, il n'est pas envisageable de demander un rattrapage des coûts pour la période de 2020 à 2022.

Le domaine des nouvelles technologies est souvent soumis à des évolutions rapides, à des changements de coûts (matériel, logiciel, maintenance), et à des fluctuations de marché, la société ACEPTION a manqué de prudence en s'abstenant de prévoir une clause de renégociation des prix, cependant, il n'est pas possible de reprocher ce manque de diligence à BMD qui agit dans le cadre de ses propres intérêt commerciaux.

En conséquence, il est demandé au Tribunal arbitral de rejeter toute demande d'augmentation des prix effectuée par ACEPTION.

- **Sur ledit manquement au devoir de bonne foi de BMD à travers le refus de considérer l'évolution des prix**

La partie demanderesse invoque que la société BMD a manqué au principe de bonne foi prévu à l'article 1.7 des Principes d'UNIDROIT, cependant, le manque de loyauté peut être reproché à la société ACEPTION.

En effet, un usage commercial s'est progressivement formé entre les parties entre 2018 et 2023, caractérisé par une augmentation modérée et prévisible des prix. Cet usage peut être interprété comme une pratique contractuelle implicite selon laquelle les prix évoluent de manière progressive et en concertation avec BMD. Ainsi, en augmentant brutalement les prix

de 50% en six mois, ACEPTION a rompu cet usage sans négociation préalable, ce qui pourrait être interprété comme une violation du principe de loyauté contractuelle prévu par l'article 1104 du Code civil et indirectement par l'article 1.7 des Principe d'UNIDROIT par le biais du principe de bonne foi.

Par ailleurs, l'offre de prix du 5 juillet 2023 peut être analysée comme une proposition ferme, mais elle ne revêt pas de caractère contraignant pour BMD. En l'absence d'acceptation expresse, BMD n'a aucune obligation de l'accepter, et son refus ne constitue pas une inexécution contractuelle.

- **Sur « l'inexécution contractuelle » de BMD**

Le refus de BMD de payer les augmentations rétroactives n'est pas une inexécution contractuelle mais un exercice légitime de son droit de refuser une modification unilatérale non prévue par le contrat. Cependant, en réponse à ce refus, Aception a pris la décision de résilier le contrat en invoquant l'inexécution par BMD.

Or, ce raisonnement est contestable puisque le refus de payer des sommes non dues ne peut pas constituer une inexécution fautive de la part de BMD.

De plus, en exigeant le paiement rétroactif sans base contractuelle, c'est Aception qui a rompu l'équilibre contractuel, ce qui pourrait être analysé comme une rupture abusive.

En conséquence, il est demandé au Tribunal Arbitral de requalifier la résiliation du contrat en résiliation abusive imputable à Aception, ouvrant la voie à une demande de dommages-intérêts par BMD.

B. Le rejet de toute justification liée à l'imprévision (hardship)

L'article 1195 du code civil prévoit qu'en cas de changement imprévisible de circonstance, les voies d'une adaptation du contrat puissent être favorisées.

En effet, il appartient au juge de vérifier que les conditions de l'imprévision sont remplies :

- **La première condition** : Le changement de circonstance doit être imprévisible au moment de la conclusion du contrat.

En l'espèce, l'augmentation des coûts liés au passage "*aux solutions IA en 2020 et IA GPT en 2022*" n'est pas une circonstance imprévisible au moment de la conclusion du contrat puisqu'il avait été prévu à l'article 1.1.6, au petit e²³ du contrat de coopération que les versions étaient incluses dans les propositions faites à BMD. Ces solutions technologiques étaient donc prévisibles et intégrées dans le cadre contractuel.

²³ PIÈCE N° F-5

L'argument utilisé par la défense visant “ une hausse drastique et imprévisible du prix des matériaux utilisés” causé par la pandémie du COVID-19, n'est pas un changement de circonstance imprévisible puisque le Covid ayant débuté en 2020, la société ACCEPTION n'a jamais souhaité solliciter une modification du contrat afin d'anticiper l'augmentation de ses coûts. Ce n'est qu'en 2023, qu'elle répercute cette hausse de ses coûts ayant causé cette croissance subite de ses prix. il est sans aucun doute malhonnête de réclamer des sommes pour une augmentation des coûts près de trois ans après sans avoir jamais demandé un réajustement de prix dû au “climat de la scène internationale et de son marché”.

- **La deuxième condition** : Le changement de circonstance doit rendre l'exécution du contrat excessivement onéreuse ;

En l'espèce, rien ne prouve que l'exécution du contrat soit devenue excessivement onéreuse pour ACCEPTION puisque, ACCEPTION a continué à proposer des prix compétitifs de 2020 à 2023 en intégrant les évolutions technologiques. ACCEPTION a volontairement absorbé les coûts témoignant ainsi de sa capacité à honorer ses engagements sans difficulté insurmontable. Ainsi, il semblerait que la soudaine augmentation des prix relève d'une stratégie opportuniste et non pas d'une réelle impossibilité d'exécution.

- **La troisième condition** : Le cocontractant victime du changement ne doit pas avoir accepté d'en assumer le risque.

En l'espèce, le contrat stipule que les mises à jour des logiciels et leurs coûts éventuels étaient intégrés dans les offres initiales²⁴. ACCEPTION a donc accepté ces risques au moment de la conclusion du contrat.

Les évolutions économiques générales, comme celles causées par le COVID-19 et de la crise en Ukraine font partie des aléas du marché, que tout professionnel du commerce international doit anticiper ou prévoir au moment opportun une demande de renégociation des prix, or, en l'espèce, la société ACCEPTION réclame trois ans après des sommes présumées être dues sans n'avoir jamais auparavant chercher à revoir amiablement les grilles tarifaires appliquées.

Les conditions requises pour invoquer l'imprévision n'étant pas réunies, ACCEPTION ne peut justifier son augmentation tardive sous couvert d'imprévisibilité.

En conséquence, il est demandé au Tribunal arbitral de rejeter toute tentative éventuelle d'invoquer l'article 1195 du code civil et de considérer que cette augmentation subite des prix relève d'une faute contractuelle et non d'une situation de hardship.

²⁴ article 1.1.6, au petit e du contrat de coopération : PIÈCE N° F-5

C. La disproportion entre les coûts d'ACCEPTION et les prix pratiqués dans la hausse des coûts

De plus, dans les échanges de courriels du 2 juin 2023²⁵ entre Wyatt Wade, le directeur commercial d'ACCEPTION et Jean Viron, un associé d'ACCEPTION, on apprend que l'augmentation des coûts est en réalité de 30%, ce qui ne coïncide pas avec l'augmentation de 50% réalisée. Ces échanges traduisent d'un défaut de transparence d'ACCEPTION concernant ses coûts de production et renforce l'idée d'une augmentation excessive au vu de ses coûts réels.

La société ACCEPTION justifie son augmentation en expliquant que les versions proposées avec l'intelligence artificielle sont plus coûteuses et que proposer un prix faible nuit à leur crédibilité. Or, le contrat de coopération industrielle prévoit à l'Article 1.1.6 (e) que « *Les évolutions du logiciel sont comprises dans le contrat de licence, et donc, du contrat de sous-licence* ». L'article 1.1.6 (f) ajoute que « *Le Prix du contrat de licence implique la possibilité pour les sous-licenciés d'obtenir les évolutions du logiciel, sous la réserve du respect du contrat de licence par BMD Business Équipement.* ».

En effet, les évolutions du logiciel étant comprises dans l'objet du contrat et dans son prix, elles ne peuvent pas faire l'objet d'augmentation tarifaires à part entière. Cette justification ne peut pas être retenue.

ACCEPTION aura dû proposer un avenant plutôt qu'imposer unilatéralement une augmentation. En effet, le contrat ne prévoit aucune clause de révision automatique des prix. Ainsi, en l'absence de clause, une augmentation de prix nécessite un avenant signé par les deux parties.

De plus, la partie adverse reproche à BMD son manque de bonne foi, or, ACCEPTION aurait dû, de bonne foi initier une négociation bien avant juillet 2023 et non imposer une telle augmentation.

Les courriels de BMD ne démontrent pas une volonté d'exploiter ACCEPTION comme la partie demanderesse l'indique mais une simple stratégie commerciale utilisée par BMD dans un contexte de demande accrue

La partie demanderesse soutient que BMD aurait délibérément cherché à maximiser ses bénéfices au détriment d'Acception. Or, sur le plan juridique, une entreprise a légitimement pour objectif de générer du profit, ce qui constitue la finalité même de toute société commerciale, comme le prévoit l'article 1832 du Code civil :

« *La société est instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens ou leur industrie en vue de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter.* »

²⁵ Pièce N°F-66

Ainsi, tant que BMD respecte ses engagements contractuels et n'adopte pas un comportement abusif ou déloyal, sa stratégie commerciale, même axée sur l'optimisation de ses marges, ne peut être qualifiée de mauvaise foi. En l'absence de violation d'une obligation légale ou contractuelle, on ne saurait lui reprocher de poursuivre son intérêt économique, ce qui est inhérent à toute entreprise.

D. L'absence de notification dans l'augmentation unilatérale des prix

L'absence de notification préalable lors d'une augmentation unilatérale des prix contrevient aux principes fondamentaux de bonne foi, de loyauté et de transparence contractuelle.

La bonne foi ainsi que la loyauté contractuelle sont prévues par l'article 1104 du Code civil qui dispose que "Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public." Ce principe impose aux parties une obligation de loyauté et de transparence tout au long de la relation contractuelle.

Bien que la modification unilatérale du prix soit envisageable car l'article 1164 du Code civil prévoit que, dans les contrats-cadres, "le prix peut être fixé unilatéralement par l'une des parties à charge pour elle d'en motiver le montant en cas de contestation". Toutefois, cette prérogative doit être exercée de manière non abusive et dans le respect du principe de bonne foi.

En l'espèce, la modification est excessive au vu des prix antérieurement appliqués et l'absence de notification contrevient au coutume du droit des affaires prévoyant qu'en cas de volonté de changement de prix d'une des parties, une notification préalable ait lieu. En effet, cela permet aux parties de maintenir des relations de confiance et de favoriser la transparence.

Même en présence d'une clause autorisant la révision unilatérale des prix, la partie initiant l'augmentation est tenue d'informer l'autre partie dans un délai raisonnable. Cette notification permet à l'autre partie de se préparer à l'augmentation et de contester si elle estime que les conditions contractuelles ou légales ne sont pas respectées. L'absence de notification est ainsi considérée comme une violation du devoir de loyauté et de transparence, à ce titre, il convient d'engager la responsabilité contractuelle de la société ACEPTION, auteur de cette augmentation excessive des prix

Le défaut de notification préalable peut constituer une faute contractuelle, entraînant des dommages-intérêts si l'autre partie subit un préjudice.

En l'espèce, la société BMD n'a pas pu anticiper l'augmentation, cela a causé des pertes financières puisque son client n'a pu être livré de la prestation visant les « bureaux intelligents », cette absence de notification a causé un dommage direct, justifiant une demande de réparation.

Par ailleurs, l'augmentation unilatérale des prix a été faite de façon imprévisible. En effet, les relations contractuelles entre ACEPTION et BMD ont toujours été marquées par un climat de

confiance et de stabilité, notamment en ce qui concerne la politique tarifaire. Pendant toute la durée de leur collaboration, les prix appliqués par ACEPTION sont demeurés constants et prévisibles. Cette stabilité tarifaire, avait instauré une certaine sécurité dans les échanges entre les deux parties.

Dès lors, l'augmentation subite des prix, qui n'a fait l'objet d'aucune mise en avant ni d'aucune notification préalable, constitue une rupture brutale et injustifiée avec les usages établis entre les deux sociétés.

Ainsi, cette absence de prévisibilité et de transparence, combinée à l'augmentation tarifaire unilatérale, semble en contradiction directe avec les principes de bonne foi et de loyauté contractuelle prévus à l'article 1104 du Code civil.

En droit, L'article 1102 du Code civil protège la liberté contractuelle, y compris celle de fixer les prix. ACEPTION avait la possibilité de réviser ses prix ou de les adapter à ses contraintes économiques avant la conclusion des contrats spécifiques.

En l'espèce, le déséquilibre allégué résulte des propres choix d'ACEPTION, qui n'a pas utilisé les mécanismes de négociation à sa disposition. L'argument du déséquilibre est donc irrecevable.

Par ailleurs, la multiplication des contrats par BMD relève d'une stratégie d'affaires légitime, non d'une mauvaise foi.

Sur ce fondement, il est demandé au Tribunal Arbitral de reconnaître la responsabilité d'ACEPTION ayant omis de notifier l'augmentation et ayant agi de manière manifestement imprévisible.

Premièrement, la partie demanderesse soutient qu'Aception **n'a plus l'obligation de répondre à une demande de prix après la notification de la résiliation du contrat de coopération industrielle (1er septembre 2023, pièce F-91).**

Cependant, **la résiliation du contrat ne prend effet qu'au terme du préavis de 2 ans, soit le 31 août 2025.**

Or, jusqu'à cette date, Aception demeure tenue d'exécuter ses obligations contractuelles, dont celle de répondre aux demandes de formulation de prix conformément à l'article 1 du contrat de coopération industrielle. En effet, la résiliation ne produit pas d'effet immédiat et ne dispense pas Aception de ses engagements jusqu'à son échéance, conformément au principe de l'exécution de bonne foi des contrats prévu par l'article 1104 du Code civil.

Deuxièmement, la demande de prix de BMD concerne des contrats à exécuter après la fin du préavis, mais la réponse devait être donnée en amont.

La partie demanderesse affirme que la demande de prix de BMD du 9 septembre 2023 (pièce F-93) concerne un marché à exécuter jusqu'en 2030, ce qui dépasserait la durée du contrat de coopération industrielle.

Cependant, l'obligation de réponse d'Aception concerne uniquement l'offre de prix et non l'exécution du contrat spécifique. Le contrat cadre est encore en vigueur lors de la demande (septembre 2023), de ce fait Aception est tenue d'y répondre. De plus, le fait que l'exécution du contrat spécifique puisse dépasser la date de résiliation du contrat cadre ne justifie pas le refus de soumettre une offre.

Ainsi, Aception ne peut pas se soustraire à son obligation de réponse simplement en invoquant la résiliation anticipée du contrat cadre, alors même que BMD a formulé sa demande dans le délai où le contrat était encore en vigueur.

Troisièmement, il n'y a aucun engagement perpétuel imposé à Aception.

Aception prétend que cette demande de prix serait une tentative de BMD de l'enfermer dans un engagement perpétuel.

Or, BMD ne cherche pas à imposer la prolongation du contrat cadre au-delà du 31 août 2025, mais uniquement à obtenir une offre pour des projets en cours avant la fin du préavis.

L'existence d'un préavis de 2 ans démontre que la résiliation du contrat a été prévue et encadrée, et non empêchée.

L'obligation de formuler un prix ne signifie pas une obligation d'exécuter après la fin du contrat cadre, mais simplement de répondre tant que ce dernier est en vigueur.

II. La contestation des allégations de mauvaise foi formulées par ACEPTION

Le Tribunal arbitral ne peut condamner la société BMD pour l'exploitation déséquilibré du prix en notre faveur comme l'avait initialement allégué la partie demanderesse (A), mais également aucun actes de mauvaise foi n'a été conclus lors du débauchage du directeur juridique de la partie Demanderesse (B).

A. Absence de l'exploitation déséquilibrée du prix

1. Absence de lésion alléguée par la partie demanderesse

Dans son mémoire, la partie demanderesse a mis en exergue l'existence d'un caractère déséquilibré des relations contractuelles au profit de BMD.

Cette même partie rappelle l'avantage excessif de l'article 3.2.7 des Principes d'UNIDROIT.

En droit positif français, l'article 1168 prévoit que "Dans les contrats synallagmatiques, le défaut d'équivalence des prestations n'est pas une cause de nullité du contrat, sauf dans les cas prévus par la loi". Cet article prohibe la lésion.

En droit, les contrats sont formés en respectant le principe de l'autonomie des volontés et de liberté contractuelle (*article 1102 du code civil*), ainsi la lésion ne peut être invoquée que dans les cas prévues par la loi, hormis ces cas, la lésion n'est pas sanctionnée. De plus, en matière commerciale, la lésion (déséquilibre significatif dans les prestations) n'est pas reconnue entre professionnels. Ainsi, une entreprise ne peut pas, en principe, se plaindre d'avoir accepté des prix désavantageux, sauf en cas de vice du consentement, tel que l'erreur, dol, violence.

En l'espèce, les professionnels, ACCEPTION et BMD sont des sociétés ayant une véritable expérience dans les relations d'affaires, celles-ci étaient donc aptes à prendre pleinement conscience de l'étendue de leurs engagements et se sont suffisamment informées sur les termes du contrat qu'elles ont accepté.

2. Le respect des obligations contractuelles de BMD

Par ailleurs, la société BMD invoque l'article 1103 du code civil prévoyant le principe de la force obligatoire du contrat, disposant que, "*les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui le sont faits*".

La partie demanderesse reproche à la société BMD d'avoir "*exploité la politique tarifaire inférieure aux prix du marché que la société ACCEPTION pratiquait*". En effet, une société proposant des prix bas, acceptés par l'autre partie, est en principe tenue de respecter ces obligations.

En l'espèce, ACCEPTION demande une révision des prix qui n'est pas prévue dans le contrat, violant ainsi ce principe. L'article 10 du contrat de coopération industrielle stipule que "*les prix des contrats spécifiques sont définitifs, sauf négociation préalable*"²⁶. La société ACCEPTION ne démontre pas avoir négocié ces prix avant leur acceptation, ce qui rend sa demande de révision irrecevable.

En effet, la jurisprudence BALDUS (Civ. 1ère, 3 mai 2000, n° 98-11.381) pose le principe qu'une partie contractante n'a pas à informer l'autre qu'elle commet une mauvaise affaire, dès lors qu'il n'y a aucune obligation d'information.

En l'espèce, la mauvaise gestion financière d'ACCEPTION et la mauvaise appréciation de la valeur de leur prestation n'est pas imputable à la société acheteuse, BMD. La multiplication des contrats par BMD relève d'une stratégie d'affaires légitime, non d'une mauvaise foi. Il est normal et attendu qu'une entreprise comme BMD cherche à optimiser ses relations avec ses fournisseurs en concluant plusieurs contrats dans le cadre d'une relation commerciale fructueuse.

²⁶ Pièce N°F-5

Par ailleurs, la partie demanderesse tente de justifier une erreur de gestion en invoquant une prétendue atteinte à la bonne foi de BMD.

En effet, en droit français, le principe de bonne foi étant d'origine prétorienne, est une expression qui demeure extrêmement nébuleuse. Certains auteurs qualifient le terme de bonne foi, comme une catégorie fourre-tout.

La bonne foi dans les relations commerciales ne signifie pas l'obligation d'assurer l'équilibre économique de l'autre partie, mais impose aux contractants de respecter les termes du contrat sans abus ni manœuvre frauduleuse. Profiter d'un avantage légitime issu des négociations commerciales ou des conditions économiques du marché ne constitue pas une violation du principe de bonne foi, tant que cela ne repose pas sur une tromperie ou une dissimulation volontaire de bonne foi.

La pièce F-74 prouve que BMD a suivi une procédure normale en demandant une formulation de prix à Aception, qui a elle-même fixé librement ses tarifs. Cela prouve que BMD n'a exercé aucune pression indue et s'est simplement conformée aux usages commerciaux. Le fait que BMD ait continué à passer des commandes à un prix avantageux ne signifie pas qu'elle a agi contre l'intérêt de la société demanderesse, mais simplement qu'elle a appliqué les conditions contractuelles en vigueur.

LE contrat entre BMD et ACEPTION (pièce F-9), établi que les parties ont contractuellement déterminé les conditions d'exécution et de tarification. En effet, la société BMD s'est engagée selon des termes négociés et fixés, sans abus, ni manœuvres frauduleuses.

3. Absence de l'exploitation d'une prétendue faiblesse d'ACEPTION

Par ailleurs, BMD n'a pas exploité une prétendue faiblesse d' ACEPTION. En droit français, l'article 1171 du code civil, protège les déséquilibres significatifs dans les contrats d'adhésion.

En l'espèce, les contrats spécifiques signés entre BMD et ACEPTION ont tous été conclus selon les modalités prévues par le contrat cadre, sans qu'aucune pression ou contrainte n'ait été exercée sur ACEPTION. Cet article ne s'applique pas en l'espèce car le déséquilibre significatif n'est pas caractérisé.

Aussi, en droit français, l'article 1104 prévoit que les contrats doivent être " négociés, formés et exécutés de bonne foi." En l'espèce, ACEPTION prétend que BMD a "profité" des bas prix proposés par ACEPTION pour multiplier les contrats, mais cette affirmation repose sur une interprétation erronée de la bonne foi. BMD n'a fait qu'exploiter une opportunité légale et contractuelle en signant plusieurs contrats avec ACEPTION. Cela relève de la gestion normale des affaires, et non d'une exploitation abusive.

A fortiori, il convient de soulever le fait qu'ACEPTION souhaitait proposer des « *tarifs imbattables* », celle-ci a donc adopté une stratégie-prix²⁷. Cette stratégie vise à réduire ses prix considérablement afin de se positionner en numéro un sur le marché et évincer ses concurrents. Ainsi, cette volonté de maintenir des “prix imbattables” est une stratégie commerciale et non pas une “faveur” faite à la société BMD.

Par conséquent, selon l'adage “*nul ne peut se prévaloir de sa propre turpitude*”, la société ACEPTION n'est pas légitime à réclamer une hausse des prix car l'initiative de maintenir des prix bas afin d'être les leaders du marché provient d'elle-même.

4. La propre responsabilité d'ACEPTION dans la situation actuelle

En principe, l'article 1194 du code civil prévoit que “*les contrats obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que leur donnent l'usage et la loi*”.

En l'espèce, l'inaction d'ACEPTION contredit son argumentation. En ne révisant pas ses prix à temps, ACEPTION a créé une apparence de stabilité tarifaire sur laquelle BMD s'est appuyée pour planifier ses commandes et sa stratégie commerciale. ACEPTION ne peut reprocher à BMD d'avoir multiplié les contrats dans ces conditions, car cela correspond à une gestion d'affaires normale et non à une exploitation abusive.

Par conséquent, en acceptant les prix et en concluant plusieurs contrats spécifiques sans révision tarifaire, ACEPTION a tacitement validé les termes proposés. Elle est donc responsable de sa propre situation et ne peut demander à BMD d'en supporter la charge.

B. Concernant la mauvaise foi de BMD relative au débauchage du directeur juridique

1. Absence de stipulation contractuelle obligeant l'exécution des obligations après résiliation du contrat de travail.

La société demanderesse affirme un manquement au devoir de bonne foi à travers le débauchage du directeur juridique de BMD.

En droit commun français, l'article 1213 du code civil prévoit que “*la résiliation d'un contrat met fin à ses effets pour l'avenir, sauf stipulations contraires ou obligations particulières prévues expressément dans le contrat*”.

En droit du travail français, l'article L. 1221-1 du Code du travail garantit la liberté contractuelle, y compris pour un salarié de conclure un nouveau contrat après une démission régulière. L'article L. 1237-1 du Code du travail, dispose qu' “*un salarié peut librement*

²⁷Pièce N°85

démissionner pour poursuivre d'autres opportunités professionnelles, sans avoir à justifier de ses intentions".

En l'espèce, en l'absence de clause de non-concurrence ou de clause d'exclusivité dans le contrat de travail de M. Zaluga avec ACCEPTION²⁸, BMD était pleinement en droit de le recruter. De plus, le contrat de travail de M. Zaluga ne contient aucune restriction légale ou contractuelle empêchant son recrutement par une entreprise concurrente, comme BMD. La partie demanderesse ne peut reprocher une quelconque mauvaise foi à BMD, alors même que le contrat de travail de M. Zaluga ne comporte aucune clause contractuelle venant déroger au principe selon lequel la résiliation met fin aux obligations à compter de la fin du préavis.

2. Preuves insuffisantes pour caractériser un acte de débauchage illégal ou de concurrence déloyale

La jurisprudence française a admis à plusieurs reprises qu'une accusation de débauchage illégal ou de concurrence déloyale nécessite des preuves solides et circonstanciées. Pour être retenue, *"la victime d'un acte de concurrence déloyale ou parasitaire doit établir que cet acte lui a causé un préjudice licite et personnel, direct et certain"*. (Cass. com., 30 mai 2018).

En l'espèce, les pièces du dossier, notamment les échanges entre M. Zaluga et M. Davis²⁹, ne révèlent aucune incitation de la part de BMD à quitter ACCEPTION avant la fin de son contrat. Aucun élément concret ne vient étayer la thèse selon laquelle BMD aurait cherché à déstabiliser ACCEPTION en débauchant M. Zaluga de manière illicite. En effet, le départ de M. Zaluga semble s'inscrire dans une démarche personnelle et volontaire, ce qui exclut toute action délibérée de perturbation orchestrée par BMD.

Par ailleurs, ACCEPTION avance que M. Zaluga aurait transmis des informations stratégiques ou confidentielles à BMD avant ou après sa démission. En droit français, des accusations portant sur la violation du secret professionnel ou l'abus de confiance doivent être fondées sur des faits précis et des preuves tangibles.

L'article 1353 du code civil dispose que "Celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit la prouver. Réciproquement, celui qui se prétend libéré doit justifier le paiement ou le fait qui a produit l'extinction de son obligation."

En l'espèce, aucune pièce du dossier ne démontre que M. Zaluga ait partagé des données sensibles appartenant à ACCEPTION, que ce soit pendant son contrat ou après sa démission. Les accusations formulées par ACCEPTION manquent de fondement factuel et relèvent davantage d'une interprétation subjective que d'une preuve juridique. Aucune communication entre M. Zaluga et BMD, avant ou après sa démission, ne prouve une intention concertée de nuire à

²⁸ Pièce N°F-18

²⁹ Pièce n°87-88-89

ACCEPTION. Les échanges entre les parties, tels que rapportés dans les mails échangés M.Zaluga et M.Davis, se limitent à des discussions de nature professionnelle, sans lien démontrable avec une volonté de désorganiser ACCEPTION.

3. Concurrence déloyale de la part de la demanderesse dans le débauchage du directeur commercial de BMD.

La partie défenderesse demande au tribunal arbitral d'apprécier le préjudice subi par le débauchage de notre directeur commercial par la demanderesse.

BMD a mis en demeure ACCEPTION de respecter ses engagements contractuels à plusieurs reprises, le 7 août 2023 et le 9 septembre 2023³⁰. En parallèle, cette dernière a embauché le directeur commercial appartenant à BMD à compter du 1 février 2023³¹.

Le débauchage de Wyatt Wade survient dans un contexte de conflit ouvert entre BMD et Aception, amplifiant les soupçons de concurrence déloyale. La demanderesse, déjà sous pression suite à la mise en demeure, aurait pu chercher à inverser le rapport de force en recrutant une personne stratégique de BMD, aggravant la perception de déloyauté.

Par ailleurs, la demande d'augmentation des prix et la demande de paiement du complément de prix des contrats antérieurs sont consubstantielles à l'arrivée de M.Wade au sein de la société ACCEPTION.

En premier lieu, M.Wade affirmait que la société ACCEPTION pratiquait des tarifs imbattables³². Cela montre qu'à cette période, le directeur commercial utilisait les prix bas d'ACCEPTION comme un levier stratégique pour recommander des partenariats.

Une fois qu' ACCEPTION a engagé le directeur commercial, cette dernière augmente les prix. Dans un mail daté du 2 juin 2023³³, le directeur commercial alerte sur la nécessité d'augmenter les prix en raison de la hausse des coûts, y compris pour les contrats en cours et futurs. En effet, la société ACCEPTION a usé de l'expertise du directeur commercial de BMD afin de faire de la concurrence déloyale à BMD. Cette contradiction de M.Wade indique qu'il exploitait des informations internes acquises chez BMD pour influencer la stratégie tarifaire d'ACCEPTION après son embauche.

Il est ainsi demandé au Tribunal arbitral de reconnaître l'usage de la concurrence déloyale par l'exploitation stratégique des connaissances de M.Wade relatif aux pratiques commerciales de BMD.

³⁰ pièce n°F-79 et pièce n°F-92

³¹ pièce n°F-86

³² pièce n°F-89

³³ pièce N°F-66

4. L'absence de connivence frauduleuse

La demanderesse considère qu'il existait une promesse d'embauche antérieure à la démission de M. Zaluga. (Pièce F-82).

En droit, l'article 1315 dispose que celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit la prouver.

En l'espèce, en estimant qu'il existe une "plausible" promesse d'embauche, ACCEPTION doit prouver que cette promesse a été conclue avant la démission de M. Zaluga pour établir une connivence frauduleuse. ACCEPTION n'a pas prouvé que la promesse d'embauche a été signée avant la démission de M. Zaluga. Le seul fait que M. Zaluga évoque une promesse d'embauche après sa démission ne permet pas de conclure qu'il existait une connivence antérieure. Par conséquent, si ACCEPTION prétend que la promesse existait avant sa démission, elle doit en apporter la preuve, car l'absence de date précise de signature empêche toute conclusion définitive sur un accord préalable.

Par ailleurs, dans l'hypothèse soulevé par la demanderesse selon laquelle il existait une promesse d'embauche préalable, l'article L.1221-1 du code du travail prévoit que la promesse d'embauche est un droit légitime du salarié.

Un salarié peut librement chercher un nouvel emploi avant même d'avoir officiellement quitté son poste, tant qu'il respecte ses obligations contractuelles en cours. ACCEPTION ne peut pas limiter la liberté de travail de M. Zaluga en invoquant un prétendu accord illicite sans preuve. Par conséquent, la signature d'une promesse d'embauche est une pratique courante et ne démontre en aucun cas une connivence frauduleuse.

III. La résiliation du contrat de coopération industrielle et ses corollaires

La résiliation du contrat à l'initiative de la Demanderesse ne met pas fin aux obligations contractuelles pendant l'exécution du contrat (A), et a fortiori ne l'enferme pas dans un engagement perpétuel (B).

A. Résiliation du contrat de décharge par la demanderesse de son devoir d'exécution pendant la durée du contrat

1. Période de préavis ne met pas immédiatement fin aux obligations contractuelles

En droit français des contrats, l'article 1211 du code civil prévoit que la résiliation d'un contrat à durée indéterminée ne prend effet qu'au terme du préavis.

En l'espèce, l'article 1.1.2 du contrat³⁴ impose une obligation claire à ACCEPTION de répondre aux demandes de prix formulées par BMD lorsqu'un marché est remporté. Si la demande de formulation de prix a été émise le 9 septembre 2023, soit pendant la période de validité contractuelle (préavis compris), ACCEPTION est tenue d'y répondre.

En effet, le préavis a pour but de permettre aux parties de gérer la transition et d'honorer leurs obligations contractuelles.

En conséquence, ACCEPTION ne peut arguer de la fin programmée du contrat pour refuser une obligation née avant l'expiration du préavis

2. La résiliation du contrat ne met pas nécessairement fin aux contrats de sous-licence

L'article 1211 du Code civil prévoit que, "les contrats à durée indéterminée peuvent être résiliés par l'une ou l'autre des parties sous réserve de respecter un préavis raisonnable". Par ailleurs, l'article 1199 du même Code dispose que "le contrat ne crée d'obligations qu'entre les parties". Cependant, il est admis par la jurisprudence (Cass. com., 20 oct. 1992, n° 90-17.184) que la résiliation ou la modification d'un contrat cadre peut avoir un impact sur les tiers si ces derniers sont parties prenantes à des contrats dépendants ou liés.

Ainsi, lorsqu'un contrat principal, tel qu'un contrat cadre, est résilié, les sous-contrats ou contrats spécifiques en cours, qui en dépendent, doivent être exécutés dans le respect des droits des tiers concernés. Toute atteinte injustifiée à ces relations contractuelles constitue un abus de droit, susceptible d'engager la responsabilité de la partie ayant causé le préjudice.

³⁴ pièce n°F-5

En l'espèce, ACCEPTION a pris l'initiative de résilier le contrat de coopération industrielle avec BMD. Toutefois, la demande d'ACCEPTION visant à interdire à BMD de poursuivre l'utilisation des sous-licences après la fin du contrat cadre affecte directement les tiers ayant souscrit des contrats spécifiques. Dans l'hypothèse où les licences ont une durée indépendante

En effet, ces derniers en bénéficient directement au vu des contrats conclus avec la société BMD. Ces tiers se retrouvent dans l'impossibilité d'exploiter valablement les solutions logicielles, compromettant ainsi leur propre activité commerciale, leur causant de ce fait un préjudice direct.

Cette situation est d'autant plus critiquable que les sous-licences en question ont été valablement conclues dans le cadre des relations commerciales antérieures et que leur exécution ne dépend pas nécessairement de la poursuite du contrat cadre entre BMD et ACCEPTION. L'interdiction demandée par ACCEPTION constitue donc une ingérence injustifiée dans les droits des tiers et un mépris des engagements pris antérieurement.

Aussi, Cette interprétation est erronée, car les engagements pris avant la résiliation doivent être exécutés jusqu'à leur terme, sauf stipulation expresse contraire. En refusant d'exécuter des contrats déjà signés avant la résiliation, Aception crée un risque juridique et contractuel qui aggrave inutilement son propre dommage. Elle s'expose ainsi à des actions en responsabilité pour inexécution contractuelle et aux coûts associés à ces litiges.

Ainsi, le Tribunal arbitral devra constater que la demande d'ACCEPTION visant à stopper l'usage des sous-licences constitue une atteinte aux droits des tiers, clients de BMD et compromet l'exécution des contrats spécifiques en cours. Il conviendra de rejeter cette demande comme contraire aux principes de bonne foi contractuelle et de respect des engagements pris.

Par ailleurs, il est demandé au Tribunal d'ordonner à ACCEPTION de respecter l'exécution des sous-contrats en cours jusqu'à leur échéance, afin de protéger les droits légitimes des tiers affectés.

3. Les obligations nées pendant le contrat doivent être respectées alors même que leurs exécutions dépassent la résiliation

En droit français, l'article 1194 prévoit que *“les contrats obligent à ce qui y est exprimé et à toutes les suites que leur donnent l'équité, l'usage ou la loi.”*

En l'espèce, la demande de formulation de prix par BMD, bien qu'effectuée après la notification de résiliation, intervient lors d'une période pendant laquelle le contrat est encore en vigueur. ACCEPTION ne peut refuser d'y répondre sous prétexte que l'exécution du projet dépasserait la date de résiliation.

La résiliation d'un contrat pour l'avenir (*ex nunc*) n'affecte pas les obligations déjà nées avant la date effective de la résiliation. Les parties restent tenues d'exécuter les prestations contractuelles jusqu'à l'échéance du contrat.

La partie demanderesse affirme que la demande de prix de BMD du 9 septembre 2023 (pièce F-93) concerne un marché à exécuter jusqu'en 2030, ce qui dépasserait la durée du contrat de coopération industrielle.

Cependant, l'obligation de réponse d'Acception concerne uniquement l'offre de prix et non l'exécution du contrat spécifique. Le contrat cadre est encore en vigueur lors de la demande (septembre 2023), de ce fait Acception est tenue d'y répondre. De plus, le fait que l'exécution du contrat spécifique puisse dépasser la date de résiliation du contrat cadre ne justifie pas le refus de soumettre une offre.

Ainsi, Acception ne peut pas se soustraire à son obligation de réponse simplement en invoquant la résiliation anticipée du contrat cadre, alors même que BMD a formulé sa demande dans le délai où le contrat était encore en vigueur.

Ainsi, les demandes de BMD formulées avant le 31 août 2025 doivent être honorées par ACEPTION, même si leur exécution se poursuit au-delà de cette date.

4. Concernant l'interdiction imposée à la société BMD d'exploiter les éléments distinctifs relevant de la société ACEPTION

ACEPTION exige que, dès l'expiration du contrat le 31 août 2025, BMD cesse immédiatement d'utiliser les signes distinctifs mis à sa disposition (tels que AceptOffice, AceptSmartOffice et AceptGPTOffice), en vertu des dispositions du contrat qui prévoient la fin automatique des licences. À défaut, ACEPTION réclame l'imposition d'une injonction assortie d'astreintes de 100 000 euros par jour de retard.

BMD soutient qu'à compter du 31 août 2025, les dispositions contractuelles relatives aux licences et à l'utilisation des signes prennent naturellement fin, sans nécessiter une interdiction supplémentaire. Imposer une cessation immédiate, assortie d'astreintes aussi élevées, serait disproportionné et inéquitable, compte tenu de l'arrêt naturel des droits à l'usage découlant de la résiliation du contrat. BMD demande ainsi au Tribunal arbitral de rejeter l'injonction immédiate et les astreintes excessives.

B. ACEPTION ne peut invoquer le caractère perpétuel du contrat sans fondement concret

La jurisprudence française est constante sur la définition de "*l'engagement perpétuel*". La cour de cassation affirme *qu'un contrat débouche sur un engagement perpétuel lorsqu'il ne contient aucune limite de durée et que toute faculté de résiliation unilatérale est écartée ou rendue illusoire*" (1^e chambre civile, Cdc, 7 mars 2006, n° 04-12.914). L'article 1210 dispose désormais que « *Les engagements perpétuels sont prohibés. Chaque contractant peut y mettre*

fin dans les conditions prévues pour le contrat à durée déterminée ». En effet, L'engagement perpétuel, quant à lui, désigne une obligation sans fin, dans laquelle une partie s'engage à fournir une prestation ou un service de manière permanente, sans possibilité de résiliation. L'engagement perpétuel ne possède pas un caractère flexible, dans la mesure où l'engagement perpétuel ne prévoit pas de fin, ni de possibilité de résiliation unilatérale. Tandis que le contrat à durée indéterminée est flexible car les parties peuvent y mettre fin sans avoir à attendre une échéance fixe. L'unique condition à la libre résiliation du contrat est le respect des conditions de préavis.

En l'espèce, la société ACCEPTION a fait un usage inapproprié du terme "engagement perpétuel" car en l'espèce, le contrat ³⁵, prévoit, effectivement, un délai de préavis qui, d'ailleurs, a été respecté par la société demanderesse.

Le contrat n'enferme pas ACCEPTION dans un engagement perpétuel, au motif que la proposition faite le 9 septembre 2023, "*qui conduirait à exécuter un contrat au moins fin 2030 soit plus de cinq ans après la fin de nos relations*" ³⁶, s'inscrit dans le même contrat à durée indéterminée, avec la possibilité de résilier à tout moment, à condition de respecter le préavis de deux mois.

Une réponse à une demande formulée pendant la période de préavis ne constitue pas une prolongation induite du contrat. ACCEPTION prétend que répondre à une demande de prix relative à une prestation future équivaldrait à perpétuer indéfiniment le contrat. Or, la demande de BMD concerne un projet précis dont la mise en œuvre est liée à l'exécution en cours des relations contractuelles.

Une réponse à cette demande ne prolonge pas indûment le contrat mais respecte les obligations encore applicables à la date de la demande.

L'argument d'un "engagement perpétuel" est excessif. La réponse à une demande émise en cours de contrat ne lie pas ACCEPTION au-delà des relations contractuelles, mais découle d'obligations conclues par les parties elles-mêmes.

En effet, en acceptant cette proposition, la société ACCEPTION a la possibilité de résilier le contrat à tout moment.

Par conséquent, le tribunal arbitral devra constater que le contrat à durée indéterminée ne correspond pas à un contrat à caractère perpétuel. La société demanderesse ne peut reprocher à BMD de l'enfermer dans un engagement perpétuel avec la proposition faite le 9 septembre 2023.

³⁵ Pièce n°F-5

³⁶ Pièce n°F-93

CONCLUSION

La société BMD demande au Tribunal Arbitral de :

-Sur la forme :

DÉCLARER une fin de non-recevoir au motif de l'incompétence du tribunal arbitral pour trancher le litige en raison de l'invalidité de la clause compromissoire

Dans l'hypothèse où le Tribunal arbitral se déclare compétent, de :

RECONNAÎTRE l'impartialité des arbitres.

ORDONNER la participation de la société ACONCEPTION à l'arbitrage.

DÉCLARER que la loi applicable est la loi française.

-Sur le fond :

- Concernant le rejet des demandes de la demanderesse

REJETER toutes les demandes de la société ACEPTION.

CONSTATER l'absence d'un préjudice réel et quantifiable.

REJETER les demandes de dommages et intérêt d'ACEPTION.

REJETER l'injonction immédiate et les astreintes excessives d'un montant de 100 000 euros par jour découlant de l'utilisation des signes distinctifs

- Concernant les demandes reconventionnelles de la défenderesse

REJETER la reconnaissance de la nullité de la demande d'ajustement.

CONSTATER une rectification du montant total des prétentions de la société ACEPTION à hauteur de ce montant.

ORDONNER une indemnité pour compenser les coûts engendrés par cette réclamation abusive.

ORDONNER le paiement de dommage et intérêt équivalent au préjudice subi pour concurrence déloyale.

ORDONNER paiement de dommages et intérêts, équivalent au préjudice subi à la suite de la rupture brutale et fautive du contrat de coopération industrielle.