

**LawLex20190000732JBJ**  
**Arrêt en date du 22-05-2019**

**COUR D'APPEL DE PARIS**  
POLE 5 CHAMBRE 4  
**17-05279**

Déco Club (SAS); Selarl AJ Associés (ès qual.) c. Carré Blanc Distribution RCS (Sasu)

**Composition**

*Président*

Mme Luc

*Conseillers*

M. Bedouet, Mme Comte

*Avocats*

Mes Guyonnet, Nataf

**FAITS ET PROCÉDURE**

La société Déco Club a pour objet le commerce de détail d'équipements de la maison, d'arts de la table, d'ameublement et de linge de maison.

La société Carré Blanc Distribution a pour objet le négoce en gros, demi gros et détail et le courtage de linge de maison et d'articles de décoration.

Les sociétés Carré Blanc et Déco Club entretiennent des relations commerciales depuis près de 25 ans.

La société Carré Blanc Distribution a conclu quatre contrats de franchise avec la société Déco Club pour l'exploitation de magasins à Nantes et Rennes :

- le 17 décembre 2007, dans le centre commercial de Beaulieu à Nantes,
- le 16 décembre 2011, rue Rubens à Nantes,
- le 18 décembre 2012, dans le centre commercial Océane à Rezé,
- le 31 juillet 2012, rue de Clisson à Rennes.

La situation financière de Déco club s'est progressivement dégradée aboutissant le 21 janvier 2015 à l'ouverture d'une procédure de sauvegarde par le tribunal de commerce de Nantes, convertie en redressement judiciaire le 2 mars 2016, un plan de continuation étant arrêté et Maître X étant nommé commissaire à l'exécution du plan de continuation. Trois contrats ont été résiliés dans le cadre de la procédure collective à l'initiative de l'administrateur judiciaire le 16 septembre 2015 (Rennes, Océane et Beaulieu).

Considérant avoir été victime de clauses contractuelles illicites, la société Déco Club et Maître X, ès qualités ont, par acte introductif d'instance du 12 juin 2015, assigné la société Carré Blanc Distribution à comparaître devant le tribunal de commerce de Rennes.

Par jugement du 7 mars 2017, le tribunal de commerce de Rennes a :

- débouté la société Carré Blanc de sa demande de fin de non-recevoir pour prescription et défaut d'intérêt à agir,
- constaté que la société Carré Blanc ne dépasse aucun des seuils ni ne satisfaisait aucun des critères définis par la Commission européenne de nature à affecter sensiblement le commerce entre Etats membres,

- dit que le réseau Carré blanc ne restreint pas sensiblement le jeu de la concurrence au sens de l'article 101 du TFUE,
- jugé irrecevable la demande de la société Déco Club de nullité pour défaut de cause des contrats conclus le 15 décembre 2007 pour l'exploitation d'un magasin au centre commercial Beaulieu à Nantes, le 18 septembre 2012 pour le centre commercial Océane à Nantes et le 31 juillet 2012 pour la rue de Clisson à Rennes,
- dit recevable la demande en nullité formée par la société Déco Club pour le contrat conclu le 16 décembre 2011 pour la rue Rubens à Nantes,
- débouté la société Déco Club de sa demande de nullité pour défaut de cause du contrat de franchise du 16 décembre 2011,
- débouté la société Déco Club de ses demandes de voir annuler l'avenant d'adhésion au site marchand Carré Blanc et l'article intitulé distribution sur Internet du contrat de franchise,
- débouté la société Déco Club sa demande de nullité de la clause d'exclusivité d'approvisionnement,
- débouté la société Déco Club de sa demande d'annulation de la clause fichier clients arts de fidélité,
- dit que la clause de non-concurrence du contrat de franchise est licite et débouté la société Déco Club de sa demande formée à ce titre,
- débouté la société Déco Club de sa demande relative à la clause intitulée publicité,
- débouter la société Déco Club de sa demande d'annulation de la clause système de télécommunications,
- débouté la société Déco Club de sa demande d'annulation des clauses de préférence et de résiliation,
- dit que la société Déco Club ne se trouvait pas en situation de dépendance économique vis-à-vis de la société Carré Blanc au sens de l'article L. 420-2 du Code de commerce,
- débouté la société Déco Club de l'ensemble de ses demandes formées au titre de la réparation de ses préjudices au titre du remboursement des sommes perçues en exécution des contrats de franchise, de la dégradation de sa situation financière, de la perte de clientèle attachée aux magasins et à l'ouverture d'une procédure collective,
- condamné la société Déco Club à verser à la société Carré Blanc la somme de 20 000 euros sur le fondement de l'article 700 du Code de procédure civile,
- débouté la société Carré Blanc de sa demande formée au titre des frais d'exécution forcée en cas de non-paiement spontané,
- débouté les parties de leurs autres demandes,
- dit n'y avoir pas lieu à ordonner l'exécution provisoire,
- condamné la société Carré Blanc Distribution Déco Club aux entiers dépens de l'instance,
- liquidé les frais de greffe à la somme de 104,52 euros tels que prévu aux articles 695 et 701 du Code de procédure civile.

La société Déco Club a interjeté appel le 13 mars 2017.

Vu les conclusions de la société Déco Club, du 11 mars 2019, par lesquelles il est demandé à la cour de :

au visa des articles 1382 et 1131 (anciens) du Code civil, L. L420-2, L. 442-5, L. 442-6 et D. 442-3 du Code de commerce, 515 et 700 du Code de procédure civile,

- juger la société Déco Club recevable et bien fondée en son appel,
- prononcer la nullité pour défaut de cause des contrats dits de franchise signés entre Déco Club et Carré Blanc Distribution pour chacun de ses points de vente,
- juger que la société Carré Blanc Distribution s'est purement et simplement appropriée la clientèle attachée à chacun des points de ventes exploités par Déco Club sous l'enseigne Carré Blanc, et ce sans aucune contrepartie,
- juger que la société Carré Blanc Distribution a engagé sa responsabilité délictuelle et quasi délictuelle à l'égard de la société Déco Club,

En conséquence,

- condamner la société Carré Blanc Distribution à payer à la société Déco Club, les sommes suivantes, sauf à parfaire :

\* 127 877, 72 euros à titre de remboursement des sommes perçues en exécution de contrats dits de franchise affectés de nullité pour défaut de cause et/ou contrevenants au droit de la concurrence, pour la période de février 2010 à novembre 2016, sauf à parfaire ;

\* 1 212 000 euros en réparation du préjudice subi par Déco Club de fait de l'appropriation par Carré Blanc de la clientèle attachée aux magasins de Rennes, Océane, Beaulieu et Rue Rubens à Nantes, sauf à parfaire ;

- condamner la société Carré Blanc Distribution à payer à la société Déco Club, la somme de 25 000 euros au titre de l'article 700 du Code de procédure civile ;

- condamner la société Carré Blanc Distribution aux entiers dépens ;

Vu les conclusions de la société Carré Blanc du 18 mars 2019, par lesquelles il est demandé à la cour de :

- confirmer le jugement entrepris en toutes ses dispositions, sauf en ce qu'il a :

à titre liminaire :

- débouté la société Carré Blanc de sa demande de fin de non-recevoir pour prescription et défaut d'intérêt à agir concernant le contrat de franchise régularisé par les parties le 15 décembre 2007 pour le point de vente situé dans le centre commercial Beaulieu, à Nantes,

en conséquence,

- infirmer le jugement rendu le 7 mars 2017 par le tribunal de commerce de Rennes en ce qu'il a débouté la société Carré Blanc de sa demande de fin de non-recevoir pour prescription et défaut d'intérêt à agir concernant le contrat de franchise régularisé par les parties le 15 décembre 2007 pour le point de vente situé dans le centre commercial Beaulieu, à Nantes,

en tout état de cause,

- confirmer le jugement querellé en ce qu'il a jugé irrecevable la demande la société Déco Club de nullité pour défaut de cause des contrats conclus le 15 décembre 2007 pour l'exploitation du magasin situé centre commercial Beaulieu, à Nantes, le 18 septembre 2012 pour le magasin situé centre commercial Océane, à Nantes, et le 31 juillet 2012 pour le

magasin situé rue Clisson, à Rennes,

puis, à titre principal,

- confirmer le jugement rendu le 7 mars 2017 par le Tribunal de commerce de Rennes en ce qu'il a débouté la société Déco Club de l'ensemble de ses demandes, fins et conclusions,

et, à ce titre,

- débouter la société Déco Club de sa demande de nullité pour défaut de cause des contrats de franchise signés avec la société Carré Blanc,

- dire et juger que la société Carré Blanc n'a commis aucun acte susceptible d'engager sa responsabilité délictuelle ou quasi délictuelle, tant au titre de l'usage de la base de données clients de la société Déco Club, que de l'exploitation de la plateforme internet Carré Blanc, à laquelle la société Déco Club a choisi d'adhérer,

- débouter la société Déco Club de ses moyens et demandes relatifs à la prétendue appropriation par la société Carré Blanc de la clientèle attachée à chacun des points de vente exploités par Déco Club sous l'enseigne Carré Blanc,

- débouter la société Déco Club de ses demandes relatives au remboursement des sommes perçues en exécution des contrats de franchise pour la période de février 2010 à novembre 2016,

- débouter la société Déco Club de ses demandes en réparation du préjudice prétendument subi par elle du fait de la prétendue appropriation par la société Carré Blanc de la clientèle attachée à ses points de vente,

- débouter la société Déco Club de ses demandes de condamnation de la société Carré Blanc à lui verser une somme au titre de l'article 700 du Code de procédure civile, outre la condamnation aux dépens de l'instance,

faisant droit à la demande reconventionnelle de la société Carré Blanc :

- condamner la société Déco Club à payer à la société Carré Blanc la somme de 20 000 euros au titre de l'article 700 du Code de procédure civile,

- condamner la société Déco Club aux entiers dépens de l'instance d'appel dont distraction au profit de la SCP Nataf - Fajgenbaum & Associés, en application des dispositions de l'article 699 du Code de procédure civile ;

SUR CE, LA COUR,

La société Déco Club a renoncé devant la cour à la nullité de certaines clauses contractuelles et demande :

- la nullité des contrats de franchise dès lors que ceux-ci sont dépourvus de cause pour défaut de transmission de tout savoir-faire par Carré Blanc,

- la réparation de son préjudice au titre des pratiques restrictives de concurrence mises en œuvre tout au long de l'exécution des contrats de franchise par Carré Blanc dans le but de capter la clientèle de ses franchisés.

Sur la demande en nullité des contrats de franchise

Sur la recevabilité de la demande en nullité

La société Carré Blanc invoque une fin de non-recevoir fondée sur le défaut d'intérêt à agir et sur la prescription de l'action en nullité de la société Déco Club.

## Sur l'intérêt à agir

La société Carré Blanc soutient que les contrats relatifs aux magasins de Beaulieu, Océane et Rennes, étant aujourd'hui résiliés, la société Déco Club ne justifierait d'aucun intérêt à agir en annulation de certaines de leurs clauses.

Mais la société appelante réplique à juste titre que si la résiliation met un terme au contrat, elle ne les fait pas disparaître rétroactivement, ces derniers étant réputés avoir existé jusqu'à leur résiliation, donc jusqu'à ce qu'ils aient cessé de produire leurs effets. L'action en nullité qui relève du contentieux de la validité du contrat conserve en conséquence toute sa pertinence et son intérêt, dans la mesure où elle permettrait à la société Déco Club, si sa demande était acceptée, d'obtenir la répétition d'avantages obtenus en application de contrats nuls et qui sont donc censés n'avoir jamais existé.

Sur la prescription de l'action en nullité pour défaut de cause dirigée contre le contrat du 15 décembre 2007 (magasin du centre commercial Beaulieu)

La société Déco Club répond à juste raison à la société Carré Blanc, qui soutient que son action en nullité est prescrite, que le contrat initial de Beaulieu du 15 décembre 2007, dont il est exact qu'il est le seul pour lequel Déco Club dispose d'un document écrit, avait été conclu pour une durée de 5 ans, au terme de laquelle il prenait fin, soit jusqu'au 15 décembre 2012, les parties ayant convenu de renouveler leur relation contractuelle dans les mêmes termes que le contrat initial, à compter du 16 décembre 2012 ; l'action en nullité pour défaut de cause introduite par Déco Club est bien relative au contrat tacite du 16 décembre 2012, et a, par conséquent, été introduite dans le délai de prescription, comme d'ailleurs pour les autres contrats.

Il résulte de ce qui précède que l'action en nullité de la société Déco Club est bien recevable, concernant les quatre contrats de franchise et le jugement déféré sera infirmé en ce qu'il n'a examiné que le contrat en cours d'exécution de la rue Rubens à Nantes.

## Sur l'action en nullité

La société Déco Club soutient que le contrat de franchise est nul pour absence de cause, Carré Blanc ne lui ayant transmis aucun savoir-faire original, secret et substantiel de nature à lui conférer un avantage concurrentiel et ne lui ayant fourni aucune assistance commerciale continue au cours de l'exécution du contrat.

L'absence d'assistance tout au long de l'exécution du contrat ne saurait fonder une action en nullité du contrat de franchise, mais une action en résiliation. Elle ne sera donc pas examinée par la cour.

S'agissant du savoir-faire, il y a lieu de rappeler qu'au terme des dispositions de l'article 1er, g, du règlement (UE) n° 330/2010 du 20 avril 2010, le " savoir-faire ", qui constitue l'un des éléments essentiels et indispensables de la franchise, est défini comme suit : g) " savoir-faire ", un ensemble secret, substantiel et identifié d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du fournisseur et testées par celui-ci; dans ce contexte, " secret " signifie que le savoir-faire n'est pas généralement connu ou facilement accessible; " substantiel " se réfère au savoir-faire qui est significatif et utile à l'acheteur aux fins de l'utilisation, de la vente ou de la revente des biens ou des services contractuels; " identifié " signifie que le savoir-faire est décrit d'une façon suffisamment complète pour permettre de vérifier s'il remplit les conditions de secret et de substantialité.

Il s'agit donc de concéder au franchisé des procédés, méthodes et connaissances que ce dernier n'aurait pas été en mesure de mettre seul en œuvre, sauf au prix de coûteux efforts de recherche et d'investissement, et qui lui confèrent un avantage immédiat et substantiel dans le démarrage et la poursuite de ses activités.

Dans le cas de la franchise de distribution, comme en l'espèce, " le franchisé se borne à

vendre certains produits dans un magasin à l'enseigne du franchiseur " avec l'obligation " d'appliquer la méthode commerciale mise au point par le franchiseur et d'utiliser le savoir-faire transmis ". Le savoir-faire s'analyse dans ce cas comme un savoir-vendre.

Or, la société Déco Club échoue à démontrer l'absence de ce savoir-faire.

La société franchiseur établit, au contraire, son existence par :

- la production de deux manuels de gestion des caisses, certes développés par la société Cegid, mais adaptés aux besoins des franchisés du réseau (pièces 10 et 11 de Carré Blanc),
- le livret " merchandising Concept G5 " (pièce 9 de l'intimée), qui comme l'a très exactement jugé le tribunal, indiquait " comment constituer une vitrine, la manière d'organiser et de faire vivre les produits dans l'espace de vente, les offres commerciales à mettre en avant, les thèmes à créer en " îlots ", associant autour d'un coloris, d'un dessin, différents produits des arts de la table comme du linge de maison, montrant la manière dont doivent être présentés les produits de la marque pour attirer l'intérêt du consommateur, susciter l'achat spontané ou la vente additionnelle ",
- un système de télécommunication (articles 16 ou 17 des contrats de franchise) permettant l'aperçu de la disponibilité d'un produit en stock dans les entrepôts du franchiseur, la commande et la livraison rapide, la gestion de la clientèle au travers d'un programme de remise et de fidélité, les statistiques de vente des produits hors boutique.

Tous ces éléments démontrent l'existence d'un véritable savoir-faire du franchiseur, dont la cour souligne qu'il n'a jamais été contesté pendant vingt années de relations commerciales.

Le jugement déféré sera donc confirmé en ce qu'il a rejeté la demande de nullité de la société Déco Club.

Sur les pratiques restrictives de concurrence

La société Déco Club dénonce l'obligation pesant sur elle de mettre son fichier client à disposition de Carré Blanc qui se serait ainsi octroyée la faculté de détourner sa clientèle, incitée à commander les produits de marque Carré Blanc directement sur le site marchand du franchiseur. Elle prétend que le franchiseur s'est ainsi procuré un avantage considérable, dépourvu de toute contrepartie, lui ayant causé un préjudice important, dont elle sollicite réparation sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 1°, du Code de commerce et sur le fondement d'un manquement par Carré Blanc à son obligation d'exécuter de bonne foi ses engagements.

Elle expose en outre que les conditions imposées par le franchiseur dans la mise en œuvre de la plate-forme internet Carré Blanc constituent un " déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties ", contraire à l'article L. 442-6, I, 2° du Code de commerce.

Sur la mise à disposition du fichier clients

La société Carré Blanc a inséré dans les contrats de distribution conclus avec la société Déco Club un article intitulé " Distribution sur internet " (article 5) aux termes duquel : " Le Franchise est informé qu'en concertation avec son réseau, outre le site vitrine de la marque, le Franchiseur crée un site marchand, visant à augmenter l'audience de la marque et à recruter de nouveaux clients afin de pouvoir en partager les bénéfices tout en maintenant l'identité commune et la réputation du Réseau.

Ce site marchand a pour vocation de présenter les collections Carré Blanc et ainsi de constituer un outil d'aide au choix du consommateur. Le Franchisé aura la possibilité d'adhérer et de participer au fonctionnement de ce site marchand, dont les modalités pratiques lui seront communiquées au préalable. Cette libre adhésion du Franchisé se matérialisera par un avenant au présent contrat, qui lui sera proposé à l'issue du stage susvisé, puis à l'occasion des éventuels renouvellements du contrat de franchise. Nonobstant 6

sa participation ou non au fonctionnement du site marchand (de Carré Blanc) et conscient des nécessités du développement du réseau et des nouveaux modes de communication vitrine de la marque, le franchisé s'engage en tout état de cause, à mettre à disposition du franchiseur, l'intégralité de sa base de données clients à des fins marketing.

Cependant, la base de données reste attachée au fonds de commerce du franchisé. Dans ces conditions, le franchiseur s'engage à ne pas diffuser la base de données du franchisé à un autre franchisé, ni à l'utiliser pour son seul compte ou celui d'une de ses filiales autrement que dans l'intérêt du développement du site, vitrine de la marque, et ce avec le plein accord du franchisé ".

Or, il existe bien des contreparties réelles et sérieuses à la mise à disposition temporaire, par le franchisé, de sa base de données clients. Celles-ci résident dans l'exploitation des coordonnées des clients, soit à des fins de fidélisation de ces derniers, soit à des fins marketing, pour accroître le volume de vente des membres du réseau.

La société appelante ne peut soutenir que cette base de données aurait été utilisée par la société Carré Blanc pour s'approprier sa clientèle ; en effet, la société intimée démontre que le chiffre d'affaires réalisé par elle en ligne dans les villes de Nantes, Rezé et Rennes, au cours de l'exercice 2015, s'élève, tous chiffre d'affaires cumulés, à 17 826 euros TTC (pièce n° 42). Ce chiffre d'affaires global (toutes zones de chalandises comprises) représente à peine 1 % du chiffre d'affaires réalisé par la société Déco Club dans ses points de vente, en 2010 (1 662 000 euros) et 2011 (1 987 700 euros), derniers exercices ayant fait l'objet d'un dépôt des comptes auprès du greffe du tribunal de commerce de Nantes.

Il n'est donc pas démontré que la société Carré Blanc ait enfreint l'article L. 442-6, I, I° du Code de commerce.

Sur l'exploitation du site Internet de franchiseur

La cour souligne qu'aucune soumission ou tentative de soumission du franchisé n'est établie, celui-ci ayant librement signé l'avenant prévu à l'article 5 le 5 avril 2012 (pièce intimée n° 30), de sorte que le premier élément constitutif du déséquilibre significatif n'est pas démontré.

La société Déco Club décèle un déséquilibre significatif dans les obligations qui pèsent sur elle dans le cadre des différentes formes d'achats en ligne : achats en ligne livrés directement à domicile, retirés en boutiques, simples réservations du produit en ligne.

L'existence d'obligations créant un déséquilibre significatif peut, notamment, se déduire d'une absence totale de réciprocité ou de contrepartie à une obligation, ou encore d'une disproportion importante entre les obligations respectives des parties.

La cour rappelle qu'il est loisible au franchiseur d'ouvrir son propre site internet, dès lors qu'aucune disposition contractuelle ne l'interdit.

Achats en ligne livrés directement à domicile

La société appelante expose que dans ce cas, le franchiseur, qui adresse aux clients des franchisés des offres promotionnelles les incitant à commander en ligne :

1. court-circuite le franchisé en réalisant la vente à sa place,
2. ne verse aucune rémunération au franchisé, qui a pourtant permis à Carré Blanc de réaliser cette vente en lui communiquant l'intégralité de son fichier client,
3. impose néanmoins à ce franchisé la gestion des échanges et remboursement de produits sur une opération de vente à laquelle elle n'a pas participé.

Mais le produit est prélevé sur le stock du franchiseur et adressé par lui au domicile du client. 7

La seule obligation qui pèse sur le franchisé est de gérer les échanges, aucun remboursement n'étant prévu dans les CGV (pièce 43) : à la rubrique " Echange et retours ", celles-ci mentionnent en effet que " les boutiques Carré Blanc peuvent procéder à un échange d'une commande web mais en aucun cas à un remboursement ".

En outre, en premier lieu, le détournement de clientèle n'est pas établi, comme vu plus haut.

En deuxième lieu, s'il est exact que le franchisé ne touche aucune rémunération, le déséquilibre ne peut s'apprécier par rapport à la communication de son fichier-client, dont il a été vu plus haut qu'elle avait des contreparties sous forme de publicité.

En troisième lieu, la seule obligation de garantir un échange de l'article ne génère pas d'obligations disproportionnées : la société Déco Club ne démontre pas disposer de stocks insuffisants en termes de taille, puisque la plupart des échanges sont relatifs à cette question. En outre, aucun avoir n'est délivré et le franchisé dispose d'une capacité de réapprovisionnement qu'il peut exercer à tout moment, grâce au système informatisé de gestion des stocks mis à sa disposition par le franchiseur.

Enfin, ainsi que le souligne justement la société intimée, en page 49 de ses conclusions, " l'échange en boutique a pour but de générer du trafic vers les points de vente physiques, les boutiques pouvant ainsi, à cette occasion, enregistrer des ventes additionnelles cette fois à leur seul profit ".

Achat en ligne avec retrait du produit en boutique

La société appelante expose qu'en ce cas, le client choisit de se rendre dans la boutique franchisée de son choix et les conditions suivantes s'appliquent :

- l'article est délivré en boutique par le franchisé,
- le franchisé perçoit alors une commission égale à 20 % du prix HT du produit et non une marge bénéficiaire de 50 % qu'il percevrait sur des ventes en boutique, alors qu'il délivre le même service et supporte en conséquence l'ensemble des frais résultant de cette livraison (droit au bail, charges de personnel, gestion du stock, service après-vente),
- les clients potentiels de Déco Club se voient ainsi invités par Carré Blanc à découvrir la collection en magasin, pour ensuite profiter des offres promotionnelles du franchisé sur son site de e-commerce.

Mais le franchisé n'assure dans ce cas aucune gestion de stock (le produit est prélevé sur le stock de la société Carré Blanc), contrairement à ce que soutient la société Déco Club, et il n'assure également aucun frais de port. Il n'est donc pas manifestement disproportionné qu'il soit moins rémunéré que lorsqu'il vend sur son propre stock.

La société Déco Club ne verse aux débats aucun élément de nature à démontrer quel serait le pourcentage de clients qui achèteraient en ligne après s'être rendus en magasin, d'autant que, comme pour le cas précédent, le détournement du flux en boutique permet d'attirer les clients et les inciter à acheter.

Elle ne démontre pas davantage quels seraient ses frais non couverts par la commission de 20 %.

Simple réservation en ligne du produit

La société appelante admet que ce procédé de vente semble préserver la marge du franchisé, puisque dans ce cas, Déco Club réalise la vente du produit réservé en ligne par le consommateur, et en retire une marge identique à celle d'une vente classique en boutique (50 %).

Elle souligne toutefois qu'il présente deux inconvénients majeurs :



- le consommateur qui opte pour une simple réservation en ligne du produit est hésitant et dispose de trois jours francs pour effectivement acheter l'article réservé,
- le franchisé doit cependant, dans cette incertitude, disposer d'un stock suffisant tant en quantité qu'en nombre de références proposées et supporter tous les frais résultant de cette réservation (réception du produit, stockage, frais de personnel, renvoi du produit au fournisseur le cas échéant).

Mais là encore, la société Déco Club ne démontre pas en quoi ce mode de réservation lui imposerait un déséquilibre manifeste dans ses obligations. L'existence d'un stock suffisant est indispensable, dans la distribution et ne saurait constituer une contrainte par nature.

Ensuite, comme supra, les frais supplémentaires évoqués ne sont pas prouvés.

Aucun déséquilibre entre les obligations des parties ne découle donc de ces modes de réservation.

En conséquence, il y a lieu de rejeter la demande de la société Déco Club.

Le jugement entrepris sera confirmé sur ce point.

Sur les dépens et frais irrépétibles

Succombant au principal, la société Déco Club devra supporter les dépens d'appel et sera condamnée à payer à la société Carré Blanc la somme de 20 000 euros au titre de l'article 700 du Code de procédure civile.

Par ces motifs LA COUR, Confirme le jugement entrepris, y ajoutant, Rejette la demande de la société Déco Club fondée sur les articles L. 442-6, I, 1° et L. 442-6, I, 2° du Code de commerce ; Condamne la société Déco Club aux dépens d'appel ; La Condamne à payer à la société Carré Blanc la somme de 20 000 euros au titre de l'article 700 du Code de procédure civile.