

REPUBLIQUE ET



CANTON DE GENEVE

POUVOIR JUDICIAIRE

C/20310/2010

ACJC/653/2013

ARRÊT

DE LA COUR DE JUSTICE

Chambre civile

DU VENDREDI 24 MAI 2013

Entre

A_____ SA, sise _____ (VD), appelante d'un jugement rendu par la 22e Chambre du Tribunal de première instance de ce canton le 18 septembre 2012, comparant par Me Sabrina Cellier, avocate, rue Général-Dufour 15, case postale 5058, 1211 Genève 11, en l'étude de laquelle elle fait élection de domicile,

et

B_____ SA, sise _____ (GE), intimée, comparant par Me Pierre Gasser, avocat, boulevard des Philosophes 17, 1205 Genève, en l'étude duquel elle fait élection de domicile,

Le présent arrêt est communiqué aux parties par plis recommandés du 30 mai 2013.

EN FAIT

- A. a)** Par jugement du 18 septembre 2012, notifié aux parties le 26 septembre 2012, le Tribunal de première instance a condamné A_____ SA à payer à B_____ SA EUR 36'347.60 avec intérêts à 5% dès le 26 février 2010 et EUR 33'985.20 avec intérêts à 5% dès le 31 août 2010 (ch. 1 du dispositif) et a condamnée A_____ SA en tous les dépens, y compris une indemnité de procédure de 5'000 fr. valant participation aux honoraires d'avocat de B_____ (ch. 2), les parties étant déboutées de toutes autres conclusions (ch. 3).

En substance, le premier juge a retenu que les parties étaient liées par un contrat de vente aux termes duquel A_____ SA devait livrer à B_____ SA une quantité minimale de marchandises par an, qui n'avait pas été atteinte en 2009 et 2010, de sorte que A_____ SA devait réparer le gain manqué en résultant pour B_____ SA (art. 97 CO).

- b)** Par acte expédié le 26 octobre 2012 au greffe de la Cour de justice, A_____ SA appelle de ce jugement, concluant à son annulation. Cela fait, elle demande que B_____ SA soit déboutée de toutes ses conclusions, avec suite de frais judiciaires et dépens. A titre subsidiaire, elle conclut au renvoi de la cause au Tribunal de première instance pour nouveau jugement, avec suite de frais et dépens à charge de B_____ SA, et au rejet de toutes autres conclusions.

Pour l'essentiel, A_____ SA conteste que les parties aient été liées par un contrat de vente et qu'elle avait l'obligation contractuelle de livrer une quantité annuelle minimale de marchandises à B_____ SA. Selon elle, il s'agissait d'un contrat-cadre innomé et chaque livraison ponctuelle devait faire l'objet d'une négociation et d'un accord sur le prix, la quantité et la qualité de la marchandise.

- c)** B_____ SA conclut à la confirmation du jugement entrepris et à la condamnation de A_____ SA aux frais judiciaires et dépens d'appel, cette dernière devant être déboutée de toutes autres conclusions.

- B.** Les faits suivants résultent du dossier soumis à la Cour :

- a)** A_____ SA, anciennement C_____ SA, est une société sise à _____ (VD) dont le but social consiste en "*tous services techniques concernant l'environnement, respectivement toutes prestations visant à assurer sa protection*". D_____ en est l'administrateur délégué.

Depuis 2003, A_____ SA appartient au groupe E_____, la plus grande entreprise du monde dans le domaine de la récupération des matières premières.

A_____ SA possède notamment une succursale à _____ (Fribourg), dont le directeur est F_____ depuis 2007.

b) B_____ SA est une société de négoce sise à _____ (GE) dont le but social est l'achat, la vente, l'importation, l'exportation et la représentation de matières premières.

G_____ en est l'administrateur président et H_____ l'administrateur. I_____ en était le directeur jusqu'en octobre 2009.

Depuis le 1^{er} janvier 2012, B_____ SA appartient au groupe J_____.

c) Le 24 novembre 2005, A_____ SA et B_____ SA ont conclu un contrat (ci-après : le "Contrat") à teneur duquel B_____ SA s'engageait à effectuer l'évacuation des matières recyclables du site de A_____ SA selon un planning hebdomadaire d'enlèvement, planning que A_____ SA devait adresser par fax à B_____ SA chaque fin de semaine pour la semaine suivante (art. 1.1).

B_____ SA s'engageait en outre à tenir certaines informations (quantités et qualités négociées; qualités des utilisateurs, des transformateurs et "agreements"; pays de destination) à disposition de A_____ SA et à les lui fournir dans un délai d'un mois pour les prestations en cours des quatre années antérieures (art. 1.2.2).

A_____ SA s'engageait à fournir à B_____ SA des balles de matières recyclées conformes à la Norme EN 643 (art. 2.1 "*Nature des matières à évacuer*"). Les qualités majeures concernées étaient :

- qualité 1.02 : Papiers et cartons mêlés d'origine triés contenant au maximum 40% de journaux ou magazines;
- qualité 1.04 : Emballages commerciaux en papier ou carton usagé contenant au moins 70% de carton ondulé, le reste étant constitué de carton plat et de papiers d'emballage;
- qualité 1.05 : Ondulés récupérés caisses et feuilles cartons ondulés de diverses qualités;
- qualité 1.11 : Papiers graphiques triés pour désencrage comprenant journaux, magazines, catalogues, prospectus... ne contenant pas plus de 1.5 % de matière non désencrable (carton, cartonnette...).

Et toutes autres qualités à condition qu'elles correspondent à la Norme EN 643.

A_____ SA s'engageait en outre à livrer "*l'essentiel des matières recyclées*" à B_____ SA, "*soit dans un premier temps 8 à 10'000 tonnes de papiers, cartons et plastiques par an*" (première phrase). Cette "*priorité de livraison*" devait tenir compte "*des intérêts régionaux*" de A_____ SA (seconde phrase) (art. 2.3, intitulé "*Exclusivité*").

Lors des enquêtes, I_____, ancien directeur de B_____ SA, a déclaré que cette disposition signifiait que B_____ SA était tenue de favoriser l'industrie nationale.

B_____ SA devait rémunérer A_____ SA pour les matières recyclées livrées, selon les termes suivants :

"3.1 - Conditions de reprise des matières recyclées

Les cotations seront communiquées au "client" [A_____ SA] par "B_____ SA" en début de mois dès lors que les négociations avec les transformateurs seront validées.

Les papiers cartons seront rémunérés de la façon suivante :

Prix départ papetier - 5€/ tonne

Le prix départ papetier sera justifié, sur demande expresse du client [A_____ SA], par la production des factures des transformateurs et de celles des transports concernés.

Les films plastiques seront rémunérés en fonction des cours du moment de la façon suivante :

Prix départ du transformateur - 10€/ tonne

"B_____ SA" pourra sur demande du "client" [A_____ SA] fournir les justificatifs relatifs aux transactions matières :

- Prix départ / France

- Coût du transport

Le "client" [A_____ SA] établira sa facture sur la base des éléments que lui fera parvenir "B_____ SA" en début de mois suivant les enlèvements. [...]"

Le Contrat était conclu pour une durée de cinq ans à compter de la signature. A son terme, il pouvait être prorogé par reconduction tacite (art. 4.1).

L'art. 4.2 précisait que le Contrat étant conclu pour une durée déterminée, les parties reconnaissaient qu'il ne pourrait y être mis fin avant l'arrivée du terme. En cas de résiliation du Contrat avant l'arrivée du terme par A_____ SA, celle-ci devait verser à B_____ SA une indemnité forfaitaire égale au nombre de tonnes moyennes mensuelles multipliées par EUR 5, fournies au cours de l'année calendaire précédente, multiplié par le nombre de mois restant à courir jusqu'au terme du Contrat. Une contestation sur les prix de reprise ne pouvait en aucun cas justifier une résiliation du Contrat.

d) En pratique, B_____ SA fixait ses prix de reprise "en se référant aux prix du marché", en s'appuyant sur les cotations de la mercuriale EUWID.

Il résulte des enquêtes que la mercuriale EUWID, ou index EUWID, est une liste de prix qui paraît dans une revue professionnelle allemande et donne des cotes

moyennes des prix de vente du papier recyclé sur le marché européen. Tous les professionnels de la branche travaillent avec cet index en Europe. Les prix publiés dans la mercuriale EUWID incluent les frais de transport depuis le site de chargement jusqu'à l'usine consommatrice (prix franco-usine). En revanche, les cotations de B_____ SA étaient des prix nets au départ du site de A_____ SA, qui n'incluaient ni les frais de transport (d'environ EUR 25 la tonne en moyenne), ni la marge de commercialisation de B_____ SA. Par conséquent, en déduisant EUR 25 au prix unitaire payé par B_____ SA à A_____ SA, l'on obtient un prix franco-usine, comparable aux cotations EUWID.

e) En 2006, A_____ SA a livré à B_____ SA 6'904.020 tonnes de marchandise qualité 1.02, 3'261.010 tonnes de marchandise qualité 1.04 et 172.680 tonnes de cartonnage, soit un total de 10'337.710 tonnes.

En 2007, A_____ SA a livré à B_____ SA 8'117.250 tonnes de marchandise qualité 1.02 et 2'869.139 tonnes de marchandise qualité 1.04, soit un total de 10'986.389 tonnes.

f) Par pli du 26 mars 2008, B_____ SA a informé A_____ SA qu'elle était dans l'obligation de revoir ses prix à la baisse, la situation du marché s'étant dégradée. Les prochains chargements seraient rémunérés à A_____ SA comme prévu par le Contrat, soit "*au prix de vente départ vers le client moins notre marge [de B_____ SA] de commercialisation de 5€/t.*".

A_____ SA a répondu à B_____ SA que ses prix étaient inférieurs aux prix du marché et la pria de lui faire parvenir sa meilleure offre afin qu'elle puisse se déterminer sur le choix des "exutoires" pour le mois en cours.

Le 4 juillet 2008, B_____ SA a informé A_____ SA que les prix de juin étaient reconduits pour juillet, soit EUR 63 pour le carton et EUR 53 "*pour l'ordinaire*".

g) Par courriel du 18 juillet 2008, A_____ SA a informé B_____ SA que les livraisons de carton pour la semaine suivante lui seraient effectuées, mais que les livraisons de papier/carton seraient faites à un tiers dont les prix de reprises étaient de EUR 61 par tonne.

Dans un second courriel du même jour, A_____ SA a indiqué à B_____ SA qu'en ce qui concernait l'art. 2.3 du Contrat, son intérêt régional était de pouvoir conserver et soigner sa clientèle et que cette disposition faisait mention de l'essentiel et non de la totalité des quantités. Les conditions contractuelles étaient "*parfaitement remplies*", étant précisé que depuis le début 2008 et jusqu'à ce jour, A_____ SA avait livré 6'305.830 tonnes de marchandises à B_____ SA, ce qui devait représenter "*plus de 12 Kto sur l'année 2008*" si le deuxième semestre se présentait tel que le premier. Dans ce cas, il était très clair que A_____ SA avait

largement rempli les conditions du Contrat. En sa qualité de leader, elle ne pouvait accepter que les meilleures conditions du marché, ce qui n'était, à ce moment, pas le cas de celles de B_____ SA.

Par courriel du 21 juillet 2008, A_____ SA a déclaré à B_____ SA que tant que cette dernière n'offrirait pas de meilleur prix pour le mélange papier/carton et cartonnette, A_____ SA ferait enlever sa marchandise par un autre exutoire.

h) Le 24 septembre 2008, les dirigeants de A_____ SA, B_____ SA et du groupe K_____ ont décidé que la marchandise provenant de A_____ SA serait livrée à K_____ pour un prix d'achat de 100 fr. la tonne pour le papier, respectivement 120 fr. la tonne pour le carton. Ces prix étaient valables dès octobre 2008 et devaient par la suite être indexés sur la mercuriale EUWID. K_____ a accepté d'augmenter son prix de reprise auprès de B_____ SA, afin que le prix payé franco comprenne le prix de transport à la tonne (25 à 26 fr), plus la marge de commercialisation de B_____ SA (8 fr. la tonne).

i) En 2008, A_____ SA a fait livrer à B_____ SA 7'156.930 tonnes de marchandise qualité 1.02, 2'091.070 tonnes de marchandise qualité 1.04 et 317.940 tonnes de cartonnette, soit un total de 9'565.940 tonnes.

j) Par courriel du 6 janvier 2009, B_____ SA a rappelé à A_____ SA que le groupe K_____ avait cédé son usine de _____ (Soleure) au groupe L_____. Elle n'avait pas encore eu de contacts avec les nouveaux propriétaires de l'usine, mais souhaitait renouveler l'accord tripartite conclu avec K_____ le 24 septembre 2008, en retenant la base de prix EUWID. D'ici-là, elle ne pouvait "*qu'établir des prix du marché de l'instant*".

Finalement, l'accord que les parties avaient conclu avec le groupe K_____ n'a pas été reconduit avec le groupe L_____.

k) Le 22 janvier 2009, A_____ SA a informé B_____ SA qu'elle avait eu un contact avec une entreprise chinoise qui lui proposait des prix nettement supérieurs, soit 20 fr. de reprise sur la qualité 1.02 et au minimum 35 fr. sur la qualité 1.04, de sorte qu'elle était déçue par les prix de B_____ SA.

A_____ SA a repris contact avec B_____ SA le 11 février 2009, qualifiant la situation de "*plus que préoccupante*". Depuis leur dernière entrevue, elle n'avait constaté aucune évolution concernant les prix de reprise de B_____ SA et certains de ses concurrents faisaient des offres à une valeur de reprise de 40 fr. par tonne pour la qualité 1.02, ce qui était très loin des offres de reprise de B_____ SA. Elle se trouvait "*prise en tenaille*" entre ses clients et la concurrence et craignait de subir de réelles pertes de marché. Elle demandait à B_____ SA de

tout mettre en œuvre pour faire des propositions de prix similaires à ce qui se pratiquait sur le marché.

l) Après avoir été informée par B_____ SA des prix pour avril 2009, qui s'élevaient à 6 fr. la tonne pour la qualité 1.02 et 15 fr. la tonne pour la qualité 1.04, A_____ SA lui a demandé, par courriel du 14 avril 2009, de s'adapter aux prix d'un autre repreneur, qui s'élevaient à 12 fr. la tonne pour la qualité 1.02 et 22 fr. la tonne pour la qualité 1.04.

Le 29 avril 2009, A_____ SA a informé B_____ SA qu'une société de transport et d'autres recycleurs livraient la marchandise de qualité 1.02 pour 60 fr. la tonne. Ainsi, même sous déduction du coût de transport de 20 fr. la tonne, cela représentait une valorisation de 40 fr. contre les 6 fr. proposés par B_____ SA.

m) Par courriel du 6 mai 2009, B_____ SA a informé A_____ SA des prix d'achats pour mai 2009, soit 13 fr. la tonne pour la qualité ordinaire 1.02 et 20 fr. la tonne pour la qualité carton 1.04. Elle espérait que ces prix leur permettraient de reprendre le rythme normal des chargements, le volume contractuel annuel étant très en retard.

Le lendemain, A_____ SA a indiqué à B_____ SA que, dans la situation économique actuelle et le contexte concurrentiel qu'elle subissait, il lui était absolument impossible d'accepter les prix de reprise de B_____ SA pour le mois de mai. Selon A_____ SA, il ne s'agissait pas "*de clauses contractuelles, mais bien de clauses de survie*". Elle ne pouvait en aucun cas accepter de perdre ses clients au profit de ses concurrents et devait prendre toutes les mesures possibles pour éviter un "désastre".

n) Par courriel du 8 juin 2009, B_____ SA a confirmé à A_____ SA l'achat pour le mois de juin de 200 tonnes de marchandise de qualité 1.04 et 500 tonnes de marchandises de qualité 1.02.

Par courriel du 10 juin 2009, A_____ SA a demandé à B_____ SA de lui envoyer un camion pour charger "*de l'ordinaire*". Cette dernière lui a répondu qu'étant sans réponse de la part de son directeur concernant les prix proposés, elle ne pouvait effectuer aucun chargement.

Par courriel du 12 juin 2009, A_____ SA a informé B_____ SA que son repreneur actuel lui avait confirmé ses nouveaux prix de reprise pour le mois de juin 2009, à savoir 35 fr. la tonne pour la qualité 1.02 et 47 fr. la tonne pour la qualité 1.04. La livraison à B_____ SA au tarif de 27 fr. la tonne étant commandée et organisée, A_____ SA la laisserait partir, mais en revanche, B_____ SA devrait adapter ses prix de reprise aux nouvelles conditions du

repreneur de A_____ SA pour tous les prochains enlèvements, "*qui ne sauraient intervenir qu'après confirmation de ce nouveau prix*".

Par courriel du 26 juin 2009, B_____ SA a rappelé à A_____ SA que le premier semestre 2009 arrivait à son terme et que sur les 5'000 tonnes contractuelles à livrer, seules 779 tonnes l'avaient été. Par conséquent, un problème de vente et de logistique allait se poser pour le deuxième semestre, qui rendait une rencontre nécessaire.

o) Par courriel du 29 juillet 2009, B_____ SA a demandé à A_____ SA de lui indiquer ses prix de vente pour août 2009, ce à quoi cette dernière lui a répondu que les conditions de rachat des matières pour le mois de juillet étaient de 55 fr. la tonne pour la qualité 1.02 et de 65 fr. la tonne pour la qualité 1.04, priant B_____ SA de lui confirmer ses conditions de reprise le plus rapidement possible pour pouvoir organiser les transports.

Le 3 septembre 2009, B_____ SA a confirmé à A_____ SA la reconduction des prix d'août 2009 pour septembre 2009, à savoir 55 fr. la tonne pour la qualité 1.02 et 65 fr. la tonne pour la qualité 1.04, ce à quoi A_____ SA lui a répondu que ses prix étaient inférieurs de 25 fr. à ceux du marché sur les deux qualités.

p) Par courrier du 18 septembre 2009, B_____ SA a exhorté A_____ SA à respecter le Contrat.

q) A la suite de leur rencontre du 7 octobre 2009, B_____ SA a invité A_____ SA à lui mettre les volumes contractuels à disposition, lui indiquant qu'à fin septembre 2009, elle ne lui avait livré que 2'101 tonnes au lieu de 8'300 tonnes de marchandises, ce qui lui causait un préjudice important.

r) En 2009, A_____ SA a livré à B_____ SA 360.750 tonnes de marchandise qualité 1.02 et 369.730 tonnes de marchandise qualité 1.04, soit un total de 730.480 tonnes.

s) Par courrier de son conseil du 12 février 2010, B_____ SA a mis A_____ SA en demeure de lui verser, d'ici au 26 février 2010, l'indemnité forfaitaire prévue par le Contrat qui s'élevait, selon elle, à EUR 45'860 ($[10'000 - 828] \times \text{EUR } 5$). De 2006 à 2009, A_____ SA lui avait vendu en moyenne 10'296 tonnes par an, alors qu'en 2009, seules 828.170 tonnes lui avaient été livrées, ce qui équivalait, selon B_____ SA, à une résiliation du Contrat avant terme.

Par courrier du 8 mars 2010, le conseil de A_____ SA a pris note de la résiliation du Contrat par B_____ SA et a contesté le contenu de sa correspondance.

Par courrier du 12 mars 2010, B_____ SA a répondu à A_____ SA qu'elle n'avait pas résilié le Contrat, mais que l'attitude de A_____ SA constituait une

résiliation anticipée du Contrat tacite et unilatérale, dans la mesure où A_____ SA entendait lui imposer des prix d'achats plus élevés que ceux qu'elle déclarait obtenir par des tiers.

t) Entre janvier et juillet 2010, A_____ SA a livré à B_____ SA 51.190 tonnes de marchandise qualité 1.02 et 485.100 tonnes de marchandise qualité 1.04, soit un total de 536.290 tonnes.

u) A teneur de la liste des prix EUWID produite par B_____ SA, le prix par tonne pour les papiers et cartons mêlés (1.02) a été fixé en 2008 entre EUR 75 et 80 en février et mars, puis n'a fait que chuter en cours d'année. En octobre, il a baissé jusqu'à EUR 40 à 45, puis a encore diminué jusqu'à EUR 5 à 15 en novembre, et enfin entre EUR 0 et 5 en décembre. Ce prix a été maintenu jusqu'à la fin du mois d'avril 2009, puis est progressivement remonté dès le mois de mai pour atteindre EUR 30 à 40 en fin d'année. En 2010, le prix a augmenté jusqu'à EUR 45 à 55 en janvier, puis à EUR 80 à 90 en avril.

- C. a) Par acte déposé le 8 septembre 2010, B_____ SA a assigné A_____ SA en paiement de EUR 36'350 portant intérêts à 5% dès le 26 février 2010, ainsi que de EUR 37'320 portant intérêts à 5% dès le 31 août 2010, avec suite de frais et dépens. En substance, elle soutenait avoir subi un dommage du fait de l'inexécution du Contrat par A_____ SA à partir du 1^{er} janvier 2009.

Dans sa réponse du 12 avril 2011, A_____ SA a conclu au déboutement de B_____ SA de toutes ses conclusions, avec suite de frais et dépens. Elle a en outre conclu à ce qu'il soit ordonné à B_____ SA de produire toutes les pièces permettant de déterminer quels étaient les prix effectivement facturés à ses transformateurs.

b) Lors de l'audience de comparution personnelle des parties du 7 octobre 2011, G_____, administrateur président de B_____ SA, a indiqué que la notion de "prix du marché" n'avait pas été fixée dans le Contrat, ni même une méthode de calcul, mais qu'une telle méthode ressortait d'une négociation entre les parties. Il avait été admis de se baser sur l'indice EUWID, mais un problème était survenu car le prix de cette mercuriale incluait la livraison jusqu'à l'utilisateur, alors que le prix convenu dans le Contrat était un prix net, sans le transport. Selon lui, l'art. 2.3 du Contrat signifiait que A_____ SA réservait sa production à hauteur de 8'000 à 10'000 tonnes au minimum à B_____ SA et que cette dernière, bien qu'acheteuse de la matière première, s'engageait à livrer et rendre prioritaires les utilisateurs suisses de A_____ SA. B_____ SA devait ainsi privilégier les clients suisses de A_____ SA, c'est pourquoi les parties avaient ajouté la seconde phrase de l'art. 2.3 du Contrat relative aux intérêts régionaux de A_____ SA.

D_____, administrateur délégué de A_____ SA, a déclaré qu'après avoir demandé d'autres offres, il s'était rendu compte que les prix des concurrents étaient inférieurs [*recte* : supérieurs] de 20 à 40% à ceux de B_____ SA, ce dont A_____ SA avait alerté cette dernière dès 2008. Par exemple, un fournisseur leur avait proposé en 2009 un prix de 65 fr. la tonne alors que B_____ SA en offrait 6 fr. à des conditions identiques. A_____ SA avait effectué des livraisons à des tiers pour une question de survie de l'entreprise. Il ignorait pourquoi A_____ SA avait continué à livrer de petites quantités à B_____ SA et supposait que c'était en début d'année et que son prix était intéressant. Concernant l'art. 2.3 du Contrat, il ne voyait pas d'intérêt à devoir livrer à d'autres fournisseurs ou partenaires que B_____ SA. Il voyait un intérêt régional pour A_____ SA, qu'il reliait directement à la fixation du prix.

c) Des audiences d'enquêtes ont eu lieu les 20 janvier et 2 mars 2012.

I_____, ancien directeur de B_____ SA, a déclaré avoir signé le Contrat au nom de cette dernière. Le Contrat avait été rédigé par le directeur de A_____ SA, M_____. Le prix d'évacuation des matières recyclables avait été fixé comme suit : le prix de vente franco usine (soit posé chez le client, sans que ce dernier n'intervienne dans le transport et n'assume de frais supplémentaires à ce titre), sous déduction des frais de transport d'environ 20-25 fr. par tonne, ainsi que d'une marge de EUR 5, ce qui donnait le prix d'achat ou de reprise chez A_____ SA. Concrètement, au début de chaque mois, il contactait A_____ SA pour lui indiquer le prix auquel B_____ SA pouvait prendre la marchandise et A_____ SA lui indiquait la quantité disponible. Au début, cet échange avait lieu tous les trimestres, voire tous les deux mois, car les prix ne variaient pas ou très peu. Par la suite, il contactait A_____ SA tous les mois. A un moment donné, A_____ SA n'avait plus voulu exécuter le Contrat, invoquant notamment obtenir de meilleurs prix ailleurs. La décision avait été prise d'indexer les prix sur les cotations EUWID, cette revue professionnelle allemande donnant des cotes moyennes des prix de vente du papier recyclé en Allemagne et dans les pays avoisinants. A_____ SA n'avait plus respecté le Contrat dès fin 2008 - début 2009, surtout en raison de la crise économique qui avait provoqué des variations de prix très importantes, ceux-ci étant divisés par 5 ou 6. Les cotations EUWID avaient subi moins de "secousses" car elles ne se basaient pas sur l'offre et la demande sur le marché. B_____ SA avait bien trouvé des acheteurs en période de crise, mais ces derniers proposaient des prix très bas qui ne correspondaient pas aux attentes de ses partenaires commerciaux.

N_____, directeur chez J_____ SUISSE SA, a déclaré travailler dans le secteur de la récupération des matières premières depuis 26 ans. Le journal EUWID était le plus important dans leur métier et toute la profession le connaissait et travaillait avec. Les prix publiés par EUWID correspondaient aux prix rendus, c'est-à-dire

transport inclus. En général, les frais de transport pour la livraison interne en Suisse s'élevaient entre 15 et 23 fr. la tonne et au minimum à EUR 22 pour la livraison de Suisse en Europe. La marge par tonne perçue par une entreprise de négoce dépendait notamment de la qualité et de la quantité de vieux papier, ainsi que du client. 10'000 tonnes par an était une petite quantité, de sorte qu'une marge de EUR 5 était modeste pour une telle quantité.

O_____, commerçant chez P_____ LAUSANNE SA, a déclaré travailler dans le métier du recyclage de papier depuis plus de 20 ans. L'index EUWID montrait le changement de prix du vieux papier sur le marché. Toute l'industrie européenne se basait sur cet index, qui était très important pour les professionnels de la branche. L'index EUWID représentait un prix franco usine, c'est-à-dire incluant les frais de transport. Ces frais à l'intérieur de la Suisse variaient en fonction de la distance, entre 20 et 30 fr. la tonne. Une commission de EUR 5 ou 8 fr. perçue par une entreprise de négoce était tout à fait raisonnable, cette commission étant souvent un peu plus élevée. Le marché du papier à recycler était très changeant et soumis à une concurrence importante.

Q_____, commercial chez R_____ SA, a déclaré avoir travaillé pour L_____ après le rachat par celle-ci de l'usine du groupe K_____ à _____ (Soleure) le 1^{er} janvier 2009. Après le rachat, B_____ SA avait continué à être l'un de leurs fournisseurs. L_____ avait commencé à acheter du vieux papier à A_____ SA à partir de mai ou juin 2009, alors qu'auparavant elle l'achetait à B_____ SA.

Dans le cadre des enquêtes, A_____ SA a sollicité la production de pièces permettant de déterminer les prix effectivement facturés aux transformateurs par B_____ SA, en se référant à l'art. 3.1 du Contrat. B_____ SA s'est opposée à la production de ces pièces car cela impliquait de rechercher tardivement des factures dans ses archives, ce qui représentait un travail colossal, et parce qu'elle craignait que A_____ SA veuille en réalité obtenir les noms de ses partenaires commerciaux pour tenter de se les approprier.

d) Lors de l'audience de comparution personnelle des parties du 27 avril 2012, F_____, directeur de la succursale de _____ (Fribourg) de A_____ SA depuis 2007, a indiqué que d'autres acteurs du marché proposaient des prix sensiblement supérieurs à ceux de B_____ SA, à savoir de quelques dizaines de francs par tonne, et ce surtout fin 2008 - début 2009. A chaque fois, il avait contacté B_____ SA pour l'en informer et lui demander une augmentation des prix. Les différences de prix pouvaient aller jusqu'à 40 fr. la tonne et un écart de 20 à 25 fr. avait existé, sans qu'il puisse se rappeler les mois concernés.

G_____ a contesté les déclarations de F_____ concernant l'analyse du prix du marché et les différences de prix. Selon lui, A_____ SA avait bénéficié, via

B_____ SA, des meilleurs prix au monde, étant rappelé qu'à cette époque, il était président de l'organisation mondiale du recyclage.

e) Dans leurs écritures respectives du 18 juin 2012, les parties ont persisté dans leurs conclusions.

f) La cause a été gardée à juger à l'issue de l'audience de plaidoiries du 22 juin 2012, lors de laquelle les parties ont persisté dans leurs conclusions respectives.

D. Aux termes du jugement querellé, le Tribunal a retenu que les parties avaient signé un contrat d'évacuation de déchets recyclables en 2005, d'une durée déterminée de cinq ans, soit jusqu'au 24 novembre 2010, et que ce contrat n'avait pas été résilié avant terme. Il a en outre retenu que A_____ SA s'était contractuellement engagée à livrer à B_____ SA au minimum 8'000 tonnes de papiers, cartons et plastiques par an. Il a constaté que seules 730.480 tonnes avaient été livrées à B_____ SA en 2009, respectivement 536.290 en 2010, de sorte que la quantité prévue par le Contrat n'avait pas été respectée. Aux termes du Contrat, les parties n'avaient convenu ni d'un prix fixe, ni d'un prix conforme au marché, A_____ SA ayant accepté que B_____ SA lui communique le prix d'achat en début de mois. Ce n'était qu'en septembre 2008 que les parties avaient convenu avec le groupe K_____ de se fonder sur des prix fixes pour le papier, respectivement pour le carton, puis d'indexer ces prix sur l'index EUWID. Cet accord avait toutefois pris fin en décembre 2008. Par ailleurs, le premier juge a rejeté la requête de production de pièces de A_____ SA, considérant que les pièces requises, qui visaient à vérifier que B_____ SA se réservait bien une commission conforme au Contrat, n'étaient ni utiles ni nécessaires à la résolution du litige.

Le premier juge a retenu qu'en refusant de livrer la quantité de marchandise convenue par le Contrat au prix proposé par B_____ SA, A_____ SA avait violé ses obligations contractuelles, de sorte que sa responsabilité était engagée. Toutes les conditions de l'art. 97 CO étant remplies, B_____ SA était en droit de réclamer à A_____ SA le dommage qu'elle avait subi du fait de l'inexécution du Contrat, soit l'intérêt à son exécution complète. Pour 2009, le gain manqué de B_____ SA correspondait à EUR 36'347.60 ([8'000 tonnes - 730.480 tonnes] x EUR 5). Pour 2010, comme le Contrat arrivait à terme le 24 novembre 2010, A_____ SA avait l'obligation de livrer au minimum 7'333 tonnes de marchandise ([8'000 tonnes : 12] x 11 mois) à B_____ SA. Dès lors, le gain manqué de celle-ci s'élevait à EUR 33'985.20 ([7'333 tonnes - 536.290 tonnes] x EUR 5).

E. L'argumentation des parties devant la Cour sera examinée ci-après, dans la mesure utile.

EN DROIT

1. **1.1.** Aux termes de l'art. 405 al. 1 CPC entré en vigueur le 1^{er} janvier 2011 (RS 272), les recours sont régis par le droit en vigueur au moment de la communication de la décision entreprise. S'agissant en l'espèce d'un appel dirigé contre un jugement notifié aux parties après le 1^{er} janvier 2011, la présente cause est régie par le nouveau droit de procédure.

1.2. Lorsqu'il s'agit d'examiner l'application du droit de procédure par l'instance inférieure, il convient de se reporter à l'ancien droit que le premier juge devait alors appliquer (art. 404 al. 1 CPC; TAPPY, Le droit transitoire applicable lors de l'introduction de la nouvelle procédure civile unifiée, in JdT 2010 III 39).

2. **2.1.** L'appel est recevable contre les décisions finales de première instance (art. 308 al. 1 let. a CPC), dans les causes non patrimoniales et dans les causes patrimoniales dont la valeur litigieuse est supérieure à 10'000 fr. (art. 308 al. 2 CPC). Le délai pour l'introduction de l'appel est de trente jours à compter de la notification de la décision motivée (art. 311 al. 1 CPC).

Interjeté en temps utile, selon la forme prescrite par la loi, et portant sur des conclusions supérieures à 10'000 fr., le présent appel est recevable à la forme.

2.2. L'appel peut être formé pour violation du droit ou pour constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). La Cour revoit la cause avec un plein pouvoir d'examen.

3. L'appelante reproche au Tribunal de première instance d'avoir implicitement retenu que les parties étaient liées par un contrat de vente, alléguant que le Contrat était un contrat-cadre innomé.

Dans ce contexte, l'appelante fait grief au premier juge de s'être livré à une constatation inexacte des faits concernant l'art. 3.1 du Contrat sur la formation du prix (cf. infra consid. 3.3.1) et concernant l'interprétation de l'art. 2.3 du Contrat sur la quantité minimale de marchandises à livrer par an (cf. infra consid. 3.3.2).

En substance, elle soutient que les parties devaient négocier et se mettre d'accord sur le type de marchandise, la qualité, la quantité et le prix avant chaque livraison, ces éléments n'étant pas prédéterminés par le Contrat. Selon elle, ces éléments n'étaient pas déterminables sans un accord ultérieur entre les parties : ils devaient être spécifiés par l'intimée au début de chaque mois, selon des critères qui n'étaient pas préétablis dans le Contrat, mais dépendaient de la seule volonté de l'intimée. Bien que la marge maximale de l'intimée fût fixée par le Contrat, l'appelante allègue que le prix n'était pas déterminable par avance, l'intimée faisant chaque mois une offre que l'appelante pouvait ou non accepter. Elle soutient qu'à défaut d'un accord des parties sur les éléments essentiels, le Contrat ne peut être qualifié de contrat de vente. Elle fait ainsi valoir qu'en l'absence d'un

contrat de vente valable, elle n'était pas tenue de livrer quelque marchandise que ce soit à l'intimée, contrairement à ce qu'a retenu le premier juge.

3.1.1 A teneur de l'art. 2 al. 1 CO, si les parties se sont mises d'accord sur tous les points essentiels, le contrat est réputé conclu, lors même que des points secondaires ont été réservés.

L'art. 184 al. 1 CO définit la vente comme un contrat par lequel le vendeur s'oblige à livrer la chose vendue à l'acheteur et à lui en transférer la propriété, moyennant un prix que l'acheteur s'engage à lui payer.

Les points objectivement essentiels du contrat de vente, qui se rapportent aux obligations principales des parties, sont la personne du vendeur et de l'acheteur, la détermination de la chose vendue et de son prix (MORIN, in Commentaire romand, Thévenoz/Werro (éd.), Code des obligations I, 2^{ème} éd., 2012, n° 2 et 4 ad art. 2 CO).

L'obligation principale du vendeur consiste à livrer la chose, au sens de transférer durablement à l'acheteur la maîtrise de fait sur la chose, tandis que l'obligation principale de l'acheteur consiste à payer le prix (cf. art. 184 al. 1 CO; VENTURI/ZEN-RUFFINEN, in Commentaire romand, op. cit., n° 6 ss et n° 34 ss ad art. 184 CO).

3.1.2 Le prix de vente est suffisamment déterminé lorsqu'il peut l'être d'après les circonstances (art. 184 al. 3 CO).

Il ne suffit pas que les parties conviennent d'échanger une chose contre un prix. Encore faut-il que ces prestations soient suffisamment déterminées, ou du moins suffisamment déterminables. C'est la règle exprimée par l'art. 184 al. 3 CO pour le prix; la disposition a en fait une portée plus générale et s'applique également à la chose. Il suffit que la prestation soit déterminable au moment de l'exécution, pour autant toutefois que les parties aient fixé les critères de détermination au moment de la conclusion du contrat (indice de prix, référence à un tiers par exemple) (VENTURI/ZEN-RUFFINEN, op. cit., n° 55 ad art. 184 CO).

Selon l'art. 184 al. 3 CO, le prix est suffisamment déterminable lorsqu'il peut l'être "d'après les circonstances". Cette formulation est trop restrictive et il convient d'admettre que le prix peut être déterminé non seulement d'après les circonstances (déterminabilité objective : par exemple prix du jour, mécanisme de calcul ou formule mathématique, prix usuel dans le commerce du vendeur), mais aussi d'après la volonté de l'une des parties ou d'un tiers (déterminabilité subjective : par exemple prix offert par un tiers dans un cas de préemption) (VENTURI/ZEN-RUFFINEN, op. cit., n° 56 ad art. 184 CO).

Les contrats de vente s'inscrivant dans la durée contiennent souvent des clauses d'ajustement de prix liées à l'évolution des conditions du marché. Ainsi, la clause dite du client le plus favorisé permet à l'acheteur de bénéficier du prix plus favorable que le vendeur viendrait à consentir à un autre acheteur. La clause dite de l'offre concurrente, qui permet à l'acheteur d'exiger du vendeur qu'il s'aligne sur une offre concurrente plus favorable (à défaut, l'acheteur peut généralement conclure avec le tiers concurrent). Ces clauses ne posent en général pas de problèmes particuliers sous l'angle de l'art. 184 al. 3 CO, puisque le prix est déjà déterminable au moment de leur adoption (VENTURI/ZEN-RUFFINEN, op. cit., n° 57 ad art. 184 CO).

Le prix, ou du moins les critères permettant de le déterminer doivent avoir été expressément convenus par les parties. Ces dernières ne sauraient omettre cet élément essentiel du contrat ni le faire dépendre d'un accord ultérieur, sous peine d'invalidité (inexistence) du contrat. S'agissant d'un élément essentiel, le juge ne peut en effet y suppléer (VENTURI/ZEN-RUFFINEN, op. cit., n° 58 ad art. 184 CO).

Le montant du prix est librement déterminé par les parties (art. 19 al. 1 CO). Il peut être disproportionné ou excessif, pour autant que les parties respectent "les limites de la loi" (art. 19 al. 1 *in fine* CO).

3.1.3 La vente à livraisons successives est la forme de vente qui prévoit, pour les quantités à livrer, plusieurs exécutions échelonnées dans le temps. Les dates de livraison peuvent être fixées d'avance ou non; elles peuvent par exemple dépendre d'une demande de l'acheteur (TERCIER/FAVRE, Les contrats spéciaux, 4^{ème} éd., 2009, n° 585 p. 81).

Chacune des livraisons ne constitue donc que l'exécution partielle d'un seul et même contrat. Chaque livraison a cependant une certaine indépendance juridique, donnant lieu à un paiement distinct (TERCIER/FAVRE, op. cit., n° 586 p. 81; VENTURI/ZEN-RUFFINEN, op. cit., n° 22 ad Intro. art. 184-215 CO).

3.2. Sous réserve de l'application de la maxime des débats (art. 55 CPC), l'instance d'appel n'est nullement liée par l'appréciation des faits à laquelle s'est livrée le juge de première instance. Elle est habilitée à revoir les faits sans restriction (JEANDIN, in Code de procédure civile commenté, Bohnet/Haldy/Jeandin/Schweizer/Tappy (éd.), 2011, n° 6 ad art. 310 CPC).

Lorsqu'il est amené à qualifier ou interpréter un contrat, le juge doit tout d'abord s'efforcer de déterminer la commune et réelle intention des parties, sans s'arrêter aux expressions ou dénominations inexactes dont elles ont pu se servir, soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO); s'il y parvient, il s'agit d'une constatation de fait. La recherche de la volonté réelle

des parties est qualifiée d'interprétation subjective (ATF 132 III 626 consid. 3.1; 131 III 606 consid. 4.1). Si la volonté réelle des parties ne peut pas être établie ou si leur volonté intime diverge, le juge doit interpréter les déclarations faites et les comportements selon la théorie de la confiance; il doit donc rechercher comment une déclaration ou une attitude pouvait être comprise de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances (interprétation dite objective, arrêt du Tribunal fédéral 4C.374/2006 du 15 mars 2007 partiellement publié aux ATF 133 III 201).

Même si la teneur d'une clause contractuelle paraît claire à première vue, il peut résulter d'autres conditions du contrat, du but poursuivi par les parties ou d'autres circonstances que son texte ne restitue pas exactement le sens de l'accord conclu; il n'y a cependant pas lieu de s'écarter du sens littéral du texte adopté par les intéressés lorsqu'il n'y a pas de raisons sérieuses de penser qu'il ne correspond pas à leur volonté. Le principe de la confiance permet d'imputer à une partie le sens objectif de sa déclaration ou de son comportement, même s'il ne correspond pas à sa volonté intime (ATF 129 III 118). L'application du principe de la confiance est une question de droit; cependant, pour trancher cette question, le juge doit se fonder sur le contenu de la manifestation de volonté et sur les circonstances, dont la constatation relève du fait (ATF 135 III 410 consid. 3.2 p. 412 s.).

3.3.1 Du prix :

En l'espèce, l'art. 3.1 du Contrat stipulait que les prix d'achat ("*cotations*") devaient être communiqués à l'appelante par l'intimée en début de mois, dès que les négociations avec les transformateurs seraient validées. Les papiers cartons devaient être rémunérés sur la base du "*prix départ papetier*", sous déduction de la marge de l'intimée de EUR 5 la tonne, et les films plastiques "*en fonction des cours du moment*", sur la base du "*prix départ du transformateur*", sous déduction de la marge de l'intimée de EUR 10 la tonne.

Par conséquent, conformément à l'art. 183 al. 3 CO, le prix était suffisamment déterminable sur la base de l'art. 3.1 du Contrat. Son mode de fixation était clairement défini, y compris les montants chiffrés des marges allouées à l'intimée. Ce prix, ou en tout cas les critères permettant de le déterminer (prix de départ applicables et marges allouées à l'intimée en fonction de la qualité de la marchandise), a été expressément convenu par les parties. Quand bien même il résulte de l'art. 3.1 précité que l'intimée pouvait fixer le prix d'achat de manière unilatérale vis-à-vis de l'appelante, dans les limites de la méthode de fixation du prix convenue, ce prix a été librement déterminé par les parties et il demeure dans les limites de la loi (cf. art. 19 al. 1 CO).

L'appelante fait grief au premier juge d'avoir implicitement retenu qu'il convenait de se référer à la mercuriale EUWID comme indicateur du prix du marché. Cependant, le jugement entrepris ne retient rien de tel. Le premier juge s'est borné

à constater, à bon droit, que les parties n'avaient pas convenu d'un prix conforme au marché. En effet, aux termes du Contrat, l'intimée n'avait pas l'obligation d'aligner ses prix sur ceux du marché ou d'offrir des prix supérieurs à ceux que pouvaient obtenir l'appelante de la part de tiers. Le Contrat ne comportait ni clause dite "du client le plus favorisé", ni clause dite "de l'offre concurrente" (cf. supra consid. 3.1.2). L'intimée a indiqué qu'en pratique, elle fixait ses prix d'achat "*en se référant aux prix du marché*", en s'appuyant sur les cotations de la mercuriale EUWID. Cependant, il ne s'agissait pas là d'une obligation découlant du Contrat, mais de sa pratique librement choisie, laquelle n'était pas contraire à la méthode de fixation du prix stipulée par l'art. 3.1 du Contrat. En effet, l'intimée était *de facto* tributaire des prix du marché, dans ses négociations avec les papetiers et les transformateurs. Il ne résulte pas de l'art. 3.1 précité, ni d'une quelconque autre disposition du Contrat, que les prix devaient être négociés ou faire l'objet d'un accord entre les parties. Si négociations il devait y avoir à teneur du Contrat, ce n'était pas entre l'intimée et l'appelante, mais bien entre l'intimée et les tiers papetiers ou transformateurs.

L'appelante soutient que l'échange de courriels entre les parties durant le mois de juin 2009 (cf. supra EN FAIT B. n) démontre que la livraison ne pouvait avoir lieu avant qu'un accord sur le prix soit confirmé. Cet échange doit toutefois être replacé dans le contexte des relations entre les parties entre le printemps 2008 et l'automne 2009 : dès le mois de mai 2008, l'appelante s'est systématiquement plainte des prix pratiqués par l'intimée, arguant qu'ils étaient inférieurs aux prix du marché et lui déclarant qu'elle allait faire enlever tout ou partie de sa marchandise par d'autres "exutoires". Puis, en juin 2009, soit en pleine crise européenne du marché du papier recyclé, l'appelante a exercé une forte pression sur l'intimée, refusant de lui fournir de la marchandise si l'intimée n'augmentait pas ses prix : cette manière de procéder ne saurait être qualifiée de négociations ou d'accord sur les prix.

Selon l'appelante, l'intimée aurait admis à plusieurs reprises que le prix d'achat était négocié entre les parties en fonction du prix du marché. Cependant, il découle des procès-verbaux d'enquêtes et des pièces invoquées par l'appelante que chaque fois que l'intimée a déclaré avoir négocié les prix, elle faisait référence à l'accord tripartite conclu avec le groupe K_____ en septembre 2008. Or, cet accord ponctuel a pris fin le 31 décembre 2008, sans avoir été reconduit. Par conséquent, ses allégations ne sont d'aucun secours à l'appelante : le fait que les parties et le groupe K_____ se soient mis d'accord sur le prix pendant trois mois ne démontre nullement qu'en dehors de cet accord, le prix de reprise devait être négocié entre les parties en application du Contrat.

Par ailleurs, l'appelante entend tirer argument du fait qu'elle avait un droit de regard sur la composition du prix offert par l'intimée, l'art. 3.1 du Contrat lui

octroyant expressément le droit de réclamer à l'intimée la production des factures des transformateurs et des transporteurs concernés, ce que le jugement entrepris ne prendrait pas en considération. Cependant, ce fait a été expressément constaté par le Tribunal (cf. jugement entrepris, p. 3) et l'appelante n'expose pas les conclusions qu'elle entend en tirer. Tout au plus pourra-t-on relever qu'elle n'a jamais exercé ce droit de demander les justificatifs précités à l'intimée pendant toute la durée de leur relation contractuelle. En tout état, ce droit à la production des justificatifs n'implique nullement que les prix devaient être négociés entre les parties; au contraire, il constitue plutôt une garantie contractuelle concédée à l'appelante, pour qu'elle puisse vérifier que les prix de reprise communiqués par l'intimée respectaient bien les conditions de l'art. 3.1 précité.

Enfin, que l'intimée ne dispose pas de capacités de stockage n'implique nullement qu'elle avait besoin de négocier chaque vente ponctuellement avec l'appelante, contrairement à ce qu'affirme cette dernière. En effet, l'intimée était en mesure de s'organiser en fonction du "*planning hebdomadaire d'enlèvement*" que l'appelante devait en principe lui communiquer chaque fin de semaine pour la semaine suivante (cf. art. 1.1 du Contrat).

Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que le grief de l'appelante selon lequel le Tribunal a constaté les faits de manière inexacte en ne retenant pas que les prix étaient négociés entre les parties en fonction des prix du marché est infondé. Partant, il sera rejeté.

3.3.2 De la quantité :

Aux termes de l'art. 2.3 du Contrat intitulé "*Exclusivité*", l'appelante devait livrer "*l'essentiel*" de ses matières recyclées à l'intimée, "*soit dans un premier temps 8 à 10'000 tonnes de papiers, cartons et plastiques par an*" (première phrase), cette "*priorité de livraison*" devant tenir compte "*des intérêts régionaux*" de l'appelante (seconde phrase).

Le Tribunal a procédé à une interprétation subjective de cette disposition, comme l'atteste la terminologie qu'il a utilisée : "*lors de la conclusion du contrat les parties ont souhaité fixer une quantité minimum à livrer dans un premier temps, celle-ci pouvant librement augmenter à l'avenir*" (cf. jugement entrepris, p. 12 let. a). L'appelante lui reproche, en substance, d'avoir mal interprété cette disposition, en retenant qu'elle avait l'obligation ferme et inconditionnelle de livrer une quantité minimale de 8'000 tonnes de matières recyclées par an à l'intimée pour toute la durée du Contrat, ainsi que de ne pas avoir suffisamment pris en compte la seconde phrase de cette disposition. Selon elle, il est plus vraisemblable que l'intention des parties était de maintenir une priorité de livraison tenant compte de ses intérêts régionaux, sans qu'une quantité minimale ne soit applicable après les premiers temps. Elle soutient ainsi que la réelle et commune intention

des parties au moment de conclure le contrat était de "*fixer une priorité de livraison pour une quantité de 8'000 à 10'000 tonnes dans un premier temps et pour autant que les prix offerts par l'intimée permettent à l'appelante de préserver ses intérêts régionaux en faisant face à la concurrence des autres récupérateurs de papier-carton à recycler auprès de ses clients régionaux*".

Cependant, au vu du dossier soumis à la Cour, cette interprétation privilégiée par l'appelante n'est corroborée par aucun élément. En particulier, elle ne découle pas du Contrat. Les termes "exclusivité", "l'essentiel" et "priorité de livraison" utilisés dans l'art. 2.3 précité démontrent que, lors de la conclusion du Contrat, les parties ont voulu que l'appelante livre la totalité ou, à tout le moins, la majeure partie de ses matières recyclées à l'intimée. Les parties ont précisé cette obligation en convenant d'une quantité minimale de 8'000 tonnes par an. A cet égard, l'appelante a expressément admis son obligation contractuelle de livrer cette quantité annuelle minimale dans son courriel du 18 juillet 2008 à l'intimée.

Si l'on considère le sens général de l'art. 2.3 litigieux, qui est une clause d'exclusivité ou, à tout le moins, de priorité, il y a lieu de retenir que les termes "*dans un premier temps*" laissent entendre que la quantité à livrer par l'appelante pourrait augmenter à l'avenir. En effet, l'appelante ayant l'obligation principale de livrer "*l'essentiel*" de ses matières recyclées à l'intimée, les parties n'avaient aucune raison de prévoir, lors de la conclusion du Contrat, une diminution des quantités de marchandises à livrer. Il est peu vraisemblable que les parties aient initialement voulu limiter dans le temps la quantité annuelle minimale stipulée ou la ramener en-deçà de la fourchette convenue.

Sur ce point, la seconde phrase de l'art. 2.3 du Contrat réservant les intérêts régionaux de l'appelante n'apporte aucune précision utile et n'est donc pas déterminante, contrairement à ce que soutient l'appelante. Il en va de même de l'obligation principale de l'intimée de s'acquitter du prix des livraisons : rien n'indique que les "*intérêts régionaux*" de l'appelante se rapportaient au prix de reprise, comme l'affirme cette dernière. Ses déclarations à cet égard ne sont guère convaincantes, l'appelante étant bien en peine de définir clairement ses intérêts régionaux au sens de cette disposition. En outre, la question du prix de reprise est régie par un autre chapitre du Contrat (cf. art. 3 "*Prix et rémunération des matières*") et, en tout état de cause, ni la première ni la seconde phrase de l'art. 2.3 du Contrat ne comporte de clause dite du client le plus favorisé ou de clause dite de l'offre concurrente (cf. supra consid. 3.3.1). Dans ces circonstances, l'on ne saurait reprocher au Tribunal de ne pas avoir expressément relevé et analysé toutes les déclarations, au demeurant contradictoires, des parties et des témoins concernant l'art. 2.3 du Contrat. Les obligations principales des parties, qui sont pertinentes pour la solution du présent litige, ressortaient suffisamment des faits

retenus par le Tribunal sans qu'il soit nécessaire de procéder à une interprétation plus détaillée de cette disposition, et en particulier de sa seconde phrase.

En tant que de besoin, la Cour constatera encore que, lors de la conclusion du Contrat, la volonté des parties a été de tempérer la portée de l'exclusivité résultant du titre et de la première phrase de l'art. 2.3 du Contrat à l'aide de la deuxième phrase de cette disposition, en prévoyant que l'appelante n'aurait pas l'obligation de livrer la totalité ou l'essentiel de ses matières recyclées à l'intimée, mais qu'elle devrait plutôt s'acquitter d'une "*priorité de livraison*" envers celle-ci, afin de tenir compte de ses intérêts régionaux, en ce sens qu'elle conserverait le droit de livrer des marchandises à des tiers. C'est d'ailleurs ainsi que les parties ont appliqué cette clause tout au long de leur relation contractuelle : l'intimée n'a jamais exigé de l'appelante que celle-ci lui réserve la totalité de ses matières recyclées, soit une exclusivité *stricto sensu*, tolérant au contraire que l'appelante livre également une partie de ses marchandises à des tiers, dans la limite de la quantité minimale de 8'000 tonnes par an. Ce n'est que lorsque l'appelante n'a plus respecté ce tonnage annuel minimum que l'intimée lui a réclamé le respect des clauses contractuelles, et non lorsque l'appelante l'a avisée qu'elle allait faire enlever une partie de ses matières recyclées par "*d'autres exutoires*". Il s'ensuit que, nonobstant les déclarations confuses et contradictoires des parties au sujet de l'art. 2.3 du Contrat, ces dernières ont voulu, lors de la conclusion du Contrat, tempérer l'obligation d'exclusivité de l'appelante envers l'intimée en prévoyant qu'il s'agissait en fait d'une "*priorité de livraison*", l'appelante étant autorisée à livrer une partie de ses matières recyclées à des tiers, préservant ainsi ses "*intérêts régionaux*", quels qu'ils soient.

Enfin, la partie EN FAIT du jugement entrepris comporte une erreur d'unité concernant les quantités livrées par l'appelante à l'intimée pour les années 2006, 2007 et 2008 (cf. jugement entrepris, p. 4 ch. 5-6 et p. 5, ch. 15) : le Tribunal a libellé ces quantités en tonnes (t) alors qu'il s'agissait en réalité de kilotonnes (kt). Cependant, cette erreur manifeste est aisément reconnaissable et n'a eu aucune conséquence sur les développements en droit du premier juge, qui a implicitement retenu que l'appelante avait respecté la quantité contractuelle minimale de matières recyclées par an pour les années 2006 à 2008. En ce qui concerne les années litigieuses, soit 2009 et 2010, le premier juge a basé ses calculs sur des quantités correctement libellées (cf. jugement entrepris, p. 12 let. a et p. 13 let. b), de sorte que l'erreur d'unité susmentionnée n'a pas porté à conséquence sur la solution du litige. Dès lors, il n'y a pas lieu de modifier ou d'annuler le jugement entrepris, l'état de fait du présent arrêt (cf. supra B e et i) rectifiant le libellé des quantités que l'appelante a livrées à l'intimée pour les années 2006 à 2008.

En définitive, les griefs de l'appelante tirés d'une constatation inexacte des faits et de la violation de l'art. 18 CO en relation avec l'art. 2.3 du Contrat sont infondés. Partant, ils seront rejetés.

3.4. Il résulte des développements qui précèdent (cf. supra consid. 3.3.1 et 3.3.2) que les parties s'étaient bel et bien mises d'accord sur tous les éléments essentiels du Contrat, lequel spécifiait clairement et de manière détaillée la qualité des matières recyclées que l'appelante devait fournir à l'intimée (cf. art. 2.1 "*Nature des matières à évacuer*"), de même que la quantité annuelle minimale à livrer (cf. infra consid. 3.3.2). Quant au prix, il était suffisamment déterminable sur la base de l'art. 3.1 du Contrat (cf. supra consid. 3.3.1).

In casu, la quantité contractuelle à livrer devait faire l'objet de plusieurs exécutions échelonnées dans le temps, sans que les dates de livraison ne soient fixées d'avance. Chacun des enlèvements ne constituait donc que l'exécution partielle du Contrat, tout en ayant cependant une certaine indépendance juridique, donnant lieu à un paiement distinct, comme cela découle du Contrat (cf. art. 3.1 *in fine* selon lequel l'appelante devait établir sa facture sur la base des éléments que l'intimée lui avait fait parvenir en début de mois). Les contacts mensuels, ou à tout le moins réguliers, entre les parties portaient avant tout sur l'organisation des modalités de livraison, l'intimée communiquant ses prix de reprise à l'appelante en début de mois et cette dernière lui indiquant la quantité de matières recyclées disponible et, éventuellement, la qualité de ces matières recyclées (cf. art. 2.1 Contrat). Ces contacts relatifs à l'organisation des livraisons ne constituaient nullement des négociations sur la qualité, la quantité et le prix de la marchandise, contrairement à ce que soutient l'appelante.

Il s'ensuit que la prestation qui faisait l'objet du Contrat était suffisamment déterminable au moment de l'exécution, c'est-à-dire au moment de chaque livraison ("*enlèvement*"), les parties ayant fixé les critères de détermination au moment de la conclusion du Contrat et les modalités d'exécution étant définies au début de chaque mois (communication par l'intimée des cotations à l'appelante, cf. art. 3.1 Contrat) et à la fin de chaque semaine (communication par l'appelante du planning hebdomadaire d'enlèvement à l'intimée, cf. art. 1.1 Contrat).

Au vu de ce qui précède, le Contrat doit être qualifié de contrat de vente à livraisons successives. Par conséquent, c'est à bon droit que le Tribunal a implicitement retenu que le Contrat était un contrat de vente et qu'il a considéré que l'appelante avait l'obligation de livrer une quantité annuelle minimale de marchandises à l'intimée. Quand bien même le premier juge n'a pas expressément qualifié le Contrat, sa motivation est implicite à cet égard; il résulte en effet de l'ensemble des considérants de la décision querellée que le Contrat a été considéré comme un contrat de vente. Dans la mesure où le jugement attaqué permet de comprendre le raisonnement opéré par le premier juge, il est suffisamment motivé

sur ce point (ATF 133 III 439 consid. 3.3), contrairement à ce que soutient l'appelante. Cette dernière a d'ailleurs fort bien saisi cette qualification implicite, dès lors qu'elle se prévaut de l'inexistence d'un contrat de vente pour reprocher au Tribunal une violation de l'art. 2 CO, grief qui doit également être rejeté.

4. Concernant la fin des relations contractuelles entre les parties, l'appelante fait grief au Tribunal de s'être livré à une constatation inexacte des faits en retenant que le Contrat n'avait pas été résilié avant terme, alors que, selon elle, l'intimée l'avait résilié par courrier du 12 février 2010.

L'appelante conteste toute inexécution du Contrat, alléguant, en substance, qu'elle n'avait plus aucune obligation de livrer de la marchandise à l'intimée, cette dernière n'ayant plus coté de prix après septembre 2009, fait que le Tribunal aurait omis de constater en violation des art. 82 CO et 8 CC.

4.1.1 Selon l'article 97 al. 1 CO, lorsque le créancier ne peut obtenir l'exécution de l'obligation ou ne peut l'obtenir qu'imparfaitement, le débiteur est tenu de réparer le dommage en résultant, à moins qu'il ne prouve qu'aucune faute ne lui est imputable.

L'exécution quantitativement défectueuse (inexécution partielle) ne relève pas de l'exécution imparfaite, mais entraîne (ou laisse subsister) une demeure partielle du débiteur (THEVENOZ, in Commentaire romand, op. cit., n° 22 ad art. 97 CO).

Les articles 107 à 109 CO s'appliquent aussi aux contrats de durée, qui se caractérisent par des prestations successives, périodiques ou continues. On peut songer à ne les appliquer qu'à la prestation échue et en souffrance, aux prestations futures ou encore leur donner un effet rétroactif sous condition de restitution des prestations déjà effectuées. La question n'est pas réglée dans la vente à livraisons successives; cependant, la jurisprudence et la doctrine admettent assez facilement que le créancier puisse exercer ses droits pour les prestations échues et les prestations futures lorsque le retard sur une prestation partielle met en danger l'exécution de tout le contrat, de sorte que la fixation d'un délai supplémentaire lorsque les prestations futures sont échues apparaît inutile selon l'art. 108 al. 1 CO (ATF 52 II 137 consid. 2, JdT 1926 I 339). L'application de l'art. 107 CO est analogique en ce sens que le choix du créancier ne s'exerce que pour la partie non exécutée du contrat. Le créancier qui entend exercer son choix pour les prestations échues et les prestations futures, c'est-à-dire pour la durée résiduelle du contrat, doit en avertir son débiteur en même temps qu'il lui fixe un délai de grâce. Le débiteur doit savoir à quoi il s'expose en cas de retard dans sa prestation (THEVENOZ, op. cit., n° 41 s. ad art. 107 CO).

En cas de demeure qualifiée dans les contrats de durée, lorsque la demeure porte sur une obligation principale du débiteur, qu'elle concerne plusieurs livraisons ou

échéances ou encore lorsqu'elle manifeste une volonté du débiteur de se soustraire désormais à ses obligations, le créancier peut en principe exercer les options que lui confère l'art. 107 CO pour les prestations échues et futures. La renonciation à l'exécution et l'indemnisation de l'intérêt positif correspondent en fait à une forme de résiliation avec pleine indemnité (THEVENOZ, op. cit., n° 44 ad art. 107 CO).

La deuxième voie prévue par l'art. 107 CO (dommages-intérêts positifs) confère au créancier le droit à l'indemnisation de son intérêt à l'exécution de l'obligation - exécution à laquelle il a valablement renoncé - tout en maintenant, en principe, son obligation de fournir la contre-prestation. La mesure des dommages-intérêts positifs est ici identique à celle qui résulte de l'impossibilité fautive (art. 97 CO). L'atteinte aux intérêts du créancier qui résulte de l'inexécution d'une obligation est la même lorsqu'elle est causée par l'impossibilité subséquente objective de l'exécution que lorsqu'elle résulte de la renonciation valablement déclarée par le créancier en raison de la demeure du débiteur (THEVENOZ, op. cit., n° 28 s. ad art. 107 CO).

Le débiteur échappe à la responsabilité de verser des dommages-intérêts positifs s'il apporte la preuve libératoire de l'art. 97 al. 1 CO (lorsque la demeure est de son fait propre). La demeure n'exige pas la faute du débiteur (art. 102 CO). En revanche, les dommages-intérêts supposent toujours un chef de responsabilité (faute personnelle ou responsabilité pour auxiliaire), sauf dans les cas exceptionnels où le législateur y a délibérément renoncé (THEVENOZ, op. cit., n° 31 ad art. 107 CO).

4.1.2 Selon l'art. 82 CO, celui qui poursuit l'exécution d'un contrat bilatéral doit avoir exécuté ou offrir d'exécuter sa propre obligation, à moins qu'il ne soit au bénéfice d'un terme d'après les clauses ou la nature du contrat.

L'admission de l'exception d'inexécution présuppose que soient remplies les trois conditions suivantes : les prestations réciproques, dues en vertu d'un seul et même contrat bilatéral parfait, se trouvent dans un rapport d'échange, elles sont toutes deux exigibles et le créancier n'a pas exécuté ou offert d'exécuter sa contre-prestation (HOHL, in Commentaire romand, op. cit., n° 4 à 8 ad art. 82 CO).

Lorsque les prestations réciproques ne sont pas dans un rapport d'échange, elles ne doivent pas être exécutées simultanément; l'art. 82 CO ne devrait donc pas s'appliquer. Dans certains cas, il est cependant justifié d'autoriser le débiteur à refuser sa prestation s'il ne peut pas obtenir l'exécution de la contre-prestation du créancier. La jurisprudence applique l'art. 82 CO par analogie. Ainsi, lorsque les prestations réciproques découlent d'une relation contractuelle durable, comme dans le contrat de vente avec livraisons successives, et que le créancier est en

retard pour l'exécution de prestations antérieures, le débiteur peut refuser de s'exécuter (HOHL, op. cit., n° 9 ad art. 82 CO).

Une fois que l'exception d'inexécution a été invoquée, il appartient au créancier demandeur de prouver qu'il a exécuté ou offert d'exécuter sa propre prestation, et ce conformément à la règle générale qui veut que celui qui se prévaut de son exécution l'établisse (cf. art. 8 CC). Ainsi, en dérogation au principe selon lequel la partie qui a le fardeau de la preuve d'un fait en supporte également le fardeau de l'allégation (objectif), le débiteur a la charge d'alléguer l'absence d'exécution ou d'offre d'exécution du créancier, et celui-ci a le fardeau de la preuve de son exécution ou de son offre d'exécution, ce qui signifie qu'il supporte l'échec de la preuve de ce fait (HOHL, op. cit., n° 11 ad art. 82 CO).

4.2. En l'espèce, l'intimée a fondé sa demande en paiement sur l'art. 4.2 du Contrat, considérant que l'attitude de l'appelante constituait une résiliation du Contrat avant terme, entraînant l'obligation pour cette dernière de lui verser l'indemnité forfaitaire stipulée dans la clause précitée. Pour sa part, le Tribunal a jugé que, compte tenu des livraisons successives intervenues jusqu'en juillet 2010, il n'y avait pas eu de résiliation anticipée du Contrat, mais que l'appelante, en refusant de livrer la quantité de marchandises convenue au prix proposé, avait violé ses obligations contractuelles, de sorte que sa responsabilité contractuelle était engagée pour inexécution imparfaite au sens de l'art. 97 CO.

Il résulte du dossier soumis à la Cour que fin 2009, les volumes mis à disposition de l'intimée par l'appelante étaient très largement en-deçà des volumes contractuels. C'est précisément ce que l'intimée a signifié à l'appelante dans son courrier du 12 février 2010 : elle lui a indiqué qu'en 2009, seules 828.170 tonnes lui avaient été livrées, au lieu des 8'000 à 10'000 tonnes par an prévues par le Contrat. L'intimée ajoutait que la persistance de l'appelante à refuser de lui fournir les volumes contractuels au motif qu'elle pouvait vendre ses matières recyclées à de meilleures conditions à des tiers équivalait à une résiliation du Contrat avant terme. Dès lors, elle la mettait en demeure de lui verser l'indemnité forfaitaire prévue par le Contrat. Par conséquent, l'intimée n'a pas résilié le Contrat par courrier du 12 février 2010 : elle a au contraire soutenu que l'appelante avait résilié le Contrat par actes concluants. Dès lors, le courrier du 8 mars 2010, par lequel l'appelante indiquait à l'intimée qu'elle avait pris bonne note de la résiliation du Contrat, ne constituait nullement un "*accord tacite*" sur la résiliation, contrairement à ce que soutient l'appelante.

Après cet échange de courriers, l'appelante a continué à livrer de la marchandise à l'intimée jusqu'au mois de juillet 2010. Le terme contractuel - prévu en novembre 2010 - n'étant pas encore échu, il y a lieu de retenir que les livraisons intervenues entre février et juillet 2010 découlaient de l'application du Contrat. A cet égard, l'appelante ne convainc pas lorsqu'elle soutient que les livraisons postérieures au

12 février 2010 ne sont pas déterminantes, dans la mesure où elles ont chacune fait l'objet d'un accord complet sur le prix, la quantité et la qualité de marchandises, cet allégué n'ayant pas été prouvé. Dès lors, c'est à bon droit que le premier juge a constaté que le Contrat n'avait pas été résilié avant terme.

En revanche, c'est à tort que le Tribunal a fondé sa motivation en droit sur l'art. 97 CO. Il appert plutôt qu'en fournissant à l'intimée en 2009 et 2010 une quantité de matières recyclées inférieure à la quantité annuelle minimale prévue par le Contrat, l'appelante s'est livrée à une exécution quantitativement défectueuse (inexécution partielle), laquelle ne relève pas de l'exécution imparfaite selon l'art. 97 CO, mais entraîne une demeure partielle du débiteur selon l'art. 107 CO. En conséquence, il y a lieu d'assimiler la demande de l'intimée à une action en dommages-intérêts fondée sur la demeure de l'appelante, l'intimée ayant choisi de renoncer à l'exécution du solde du Contrat, soit la livraison du solde de la quantité contractuellement convenue jusqu'au terme du Contrat en novembre 2010, afin de demander des dommages-intérêts positifs.

L'intimée pouvait légitimement exercer ses droits découlant de la demeure pour les livraisons échues et les livraisons futures dans la mesure où, à la date de son action en justice (au mois de septembre 2010), le retard de l'appelante sur la quantité de marchandises contractuellement convenue mettait en danger l'exécution de tout le Contrat. En 2009, l'appelante n'avait en effet livré à l'intimée que 730.480 tonnes sur le minimum convenu de 8'000 tonnes par an et, au 30 août 2010, seules 536.290 tonnes avaient été livrées à l'intimée, de sorte qu'il était patent qu'en 2010 également l'appelante ne respecterait pas la quantité annuelle minimale convenue. Dans les mois précédant l'action, l'intimée avait interpellé l'appelante à plusieurs reprises pour lui demander de respecter le tonnage annuel minimum, sans succès. Dans ces circonstances, les livraisons futures étant échues conformément à l'art. 2.3 du Contrat, il était inutile selon l'art. 108 al. 1 CO que l'intimée fixe un délai supplémentaire à l'appelante. Enfin, compte tenu du courrier de mise en demeure que l'intimée lui avait adressé le 10 février 2012, l'appelante pouvait s'attendre à ce qu'en cas d'inexécution de sa part, l'intimée renoncerait à exiger la livraison du solde de la quantité contractuellement convenue pour lui demander des dommages-intérêts positifs.

4.3. L'appelante ne saurait échapper à sa responsabilité de verser des dommages-intérêts positifs à l'intimée, faute d'avoir apporté la preuve libératoire de l'art. 97 al. 1 CO. En effet, elle n'a pas démontré qu'aucune faute ne lui était imputable en ce qui concerne les quantités de marchandises largement insuffisantes livrées en 2009 et 2010. En particulier, l'on ne saurait la suivre lorsqu'elle allègue qu'elle n'a pas manqué à son obligation contractuelle de livrer, l'intimée ne lui ayant plus communiqué de prix après septembre 2009. L'inverse résulte des livraisons

intervenues entre octobre 2009 et juillet 2010, qui n'auraient pu avoir lieu si l'intimée n'avait pas communiqué de prix d'achat à l'appelante.

S'agissant *in casu* d'une vente à livraisons successives, au regard de la doctrine évoquée plus haut concernant l'art. 82 CO, l'appelante ne pouvait refuser de s'exécuter que si elle ne pouvait obtenir l'exécution de la contre-prestation de l'intimée ou si cette dernière était en retard pour l'exécution de prestations antérieures. Or, l'appelante n'a ni allégué ni *a fortiori* démontré qu'elle se serait prévalu de l'art. 82 CO pendant la durée du Contrat pour suspendre ou refuser d'exécuter ses livraisons à l'intimée, au motif que cette dernière n'aurait pas fixé les prix conformément au Contrat. Au contraire, il est établi qu'elle a continué à lui livrer de la marchandise jusqu'en juillet 2010. L'appelante allègue aujourd'hui que l'intimée n'aurait pas respecté ses obligations contractuelles en pratiquant des prix de reprise inférieurs aux prix du marché, se réservant ainsi des marges supérieures à celles qui lui étaient dues au titre de l'art. 3.1 du Contrat. Il est toutefois établi que l'intimée n'avait pas l'obligation contractuelle d'aligner ses prix sur ceux du marché, ni d'offrir des prix supérieurs à ceux que pouvaient obtenir l'appelante de la part de tiers (cf. supra consid. 3.3.1). En particulier, l'appelante ne bénéficiait pas de la clause dite du client le plus favorisé ou de la clause de l'offre concurrente.

L'allégation de l'appelante selon laquelle l'intimée fixait les prix de manière arbitraire confine même à la mauvaise foi : d'une part, les cotations pratiquées par l'intimée respectaient l'index EUWID et, d'autre part, pendant toute la durée de leur relation contractuelle, l'appelante n'a jamais fait usage de son droit de regard découlant du Contrat sur les cotations communiquées par l'intimée, renonçant ainsi délibérément à vérifier si celles-ci étaient bien fixées conformément à l'art. 3.1 du Contrat. En effet, l'appelante n'a ni allégué ni *a fortiori* démontré avoir demandé à l'intimée les informations que celle-ci devait tenir à sa disposition (cf. art. 1.2.2 Contrat) ou avoir requis la production des factures des transformateurs et des transporteurs destinées à justifier "*le prix départ papetier*" ou celle des justificatifs relatifs aux "*transactions matières*" (cf. art. 3.1 Contrat). Ainsi, malgré les relations tendues prévalant entre les parties depuis le printemps 2008 et nonobstant ses critiques répétées à l'encontre des prix pratiqués par l'intimée, l'appelante ne lui a jamais réclamé les informations et les justificatifs précités, ni ne lui a jamais déclaré que ses prix étaient constitutifs d'une violation du Contrat. Elle ne s'est jamais prévalu non plus d'un juste motif de résiliation du Contrat en relation avec les prix pratiqués par l'intimée.

Au vu de ce qui précède, il y a lieu de retenir qu'à l'époque des faits, l'appelante ne remettait pas en cause le respect de ses obligations contractuelles par l'intimée, et en particulier le fait que cette dernière fixait ses prix et prélevait ses marges conformément à l'art. 3.1 du Contrat.

Dans ces circonstances, c'est à juste titre que le Tribunal a rejeté la demande de production de pièces de l'appelante, en se limitant à déclarer que les pièces requises n'étaient ni utiles ni nécessaires à la résolution du litige.

4.4. Enfin, concernant le montant des dommages-intérêts positifs auxquels l'intimée peut prétendre, le calcul effectué par le premier juge demeure valable, la mesure des dommages-intérêts positifs dus selon l'art. 107 CO étant identique à celle qui résulte de l'impossibilité fautive selon l'art. 97 CO.

Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que les griefs de l'appelante sont infondés et doivent donc être rejetés.

Partant, le jugement entrepris sera confirmé, par substitution partielle de motifs.

- 5.** L'appelante, qui succombe dans l'intégralité de ses conclusions, sera condamnée aux frais de l'appel, arrêtés à 8'000 fr. (art. 95 et 106 al. 1 1^{ère} phrase CPC; art. 17 et 35 RTFMC - E 1 05.10). Ce montant est partiellement compensé avec l'avance de frais de 5'000 fr. fournie par l'appelante, qui reste acquise à l'Etat de Genève à due concurrence.

Par conséquent, l'appelante sera condamnée à verser 3'000 fr. à l'Etat de Genève.

Elle sera également condamnée aux dépens de l'intimée, assistée d'un conseil devant la Cour, arrêtés à 7'000 fr., débours et TVA compris (art. 96 et 105 al. 2 CPC; 85 et 90 RTFMC).

- 6.** La valeur litigieuse étant supérieure à 30'000 fr. (art. 51 al. 4 et 74 al. 1 let. b LTF), la présente décision est susceptible d'un recours en matière civile au Tribunal fédéral (art. 72 al. 1 LTF).

* * * * *

**PAR CES MOTIFS,
La Chambre civile :**

A la forme :

Déclare recevable l'appel interjeté par A_____ SA contre le jugement JTPI/12957/2012 rendu le 18 septembre 2012 par le Tribunal de première instance dans la cause C/20310/2010-22.

Au fond :

Confirme ce jugement.

Déboute les parties de toutes autres conclusions.

Sur les frais :

Arrête les frais judiciaires d'appel à 8'000 fr. et les met à la charge de A_____ SA.

Dit que ce montant est partiellement compensé avec l'avance de frais de 5'000 fr. fournie par A_____ SA, qui reste acquise à l'Etat de Genève.

Condamne en conséquence A_____ SA à verser 3'000 fr. à l'Etat de Genève.

Condamne A_____ SA à verser 7'000 fr. à B_____ SA à titre de dépens d'appel.

Siégeant :

Monsieur Jean RUFFIEUX, président; Madame Ariane WEYENETH;
Madame Elena SAMPEDRO, juges; Madame Nathalie DESCHAMPS, greffière.

Le président :

Jean RUFFIEUX

La greffière :

Nathalie DESCHAMPS

Indication des voies de recours :

Conformément aux art. 72 ss de la loi fédérale sur le Tribunal fédéral du 17 juin 2005 (LTF; RS 173.110), le présent arrêt peut être porté dans les trente jours qui suivent sa notification avec expédition complète (art. 100 al. 1 LTF) par devant le Tribunal fédéral par la voie du recours en matière civile.

Le recours doit être adressé au Tribunal fédéral, 1000 Lausanne 14.

Valeur litigieuse des conclusions pécuniaires au sens de la LTF supérieure ou égale à 30'000 fr.