



POUVOIR JUDICIAIRE

C/25985/2002

ACJC/

ARRÊT

DE LA COUR DE JUSTICE

Chambre civile
statuant par voie de procédure ordinaire

AUDIENCE DU VENDREDI 14 DECEMBRE 2007

Entre

1) **A**_____, sise _____, République Tchèque,

2) **B**_____, sise _____, Slovaquie,

appelantes d'un jugement rendu par la 1ère Chambre du Tribunal de première instance de ce canton le 8 mars 2007, comparant toutes deux par Me Gérald Page, avocat, rue de la Mairie 35, case postale 6569, 1211 Genève 6, en l'étude duquel elles font élection de domicile,

et

C_____ **SA**, sise _____[GE], intimée, comparant par Me **D**_____, avocat, _____, Genève, en l'étude duquel elle fait élection de domicile,

Le présent arrêt est communiqué aux parties par plis recommandés du 18.12.2007.

EN FAIT

A. A_____ est une société de droit tchèque fondée en _____ 1991, inscrite au Registre du commerce de E_____ et dont le but est l'achat et la revente de marchandises, et l'édition. F_____ en est la gérante.

B_____ est une société de droit slovaque sise à G_____, dont le but est le commerce de gros et de détail de tous produits concernant la cosmétique, l'industrie textile et l'industrie en général, ainsi que la prestation de services, de conseils et de consultations dans le domaine du commerce. F_____ et H_____ en sont les gérants.

C_____ SA est une société anonyme inscrite le _____ 1988 au Registre du commerce de Genève, ayant pour but la fabrication, l'achat et la vente de produits cosmétiques et de soins corporels, y compris de produits pharmaceutiques et de marchandises apparentées, ainsi que le conseil aux vendeurs et aux utilisateurs de ces marchandises, l'exploitation de marques, de brevets et de savoir-faire. Sa raison sociale a été précédemment I_____ SA (ci-après : I_____), J_____ SA, K_____ SA, puis L_____ SA.

B. Le 3 mars 1992, I_____ et A_____ ont signé un *Accord de distribution*.

Par ce contrat, I_____ a octroyé à A_____ les droits de vendre, commercialiser et distribuer les produits J_____, les parfums M_____ et les parfums "N_____" sur le territoire de la Tchécoslovaquie à l'exception des magasins Q_____, des aéroports, des magasins à la frontière et des magasins O_____. I_____ restait libre d'arrêter la production, la vente et/ou la livraison de n'importe quel produit.

Cette concession a été accordée pour une période initiale allant du 1^{er} janvier 1992 au 31 décembre 1994 et se reconduisait tacitement d'année en année, sous réserve de résiliation par écrit donnée quatre-vingt-dix jours avant l'échéance.

Le contrat prévoyait que toute commande de marchandises ne serait pas considérée comme acceptée par I_____ jusqu'à une confirmation écrite de sa part, adressée au distributeur, et que les factures seraient établies après la livraison de la marchandise. I_____ se réservait le droit de modifier les prix des produits à n'importe quel moment avec un préavis de trente jours, de décider des conditions de livraisons et de crédits, ainsi que la possibilité de les changer à la suite d'une note présentée au distributeur.

De son côté, A_____ s'est engagée à :

- payer le montant des factures à I_____ en conformité avec les conditions stipulées sur les factures elles-mêmes,
- déployer tous ses efforts sur le territoire de distribution afin de promouvoir et étendre le prestige des produits de I_____ et d'en maximaliser les ventes, en préservant sa capacité financière, l'organisation des ventes, la commercialisation et la distribution à la satisfaction de I_____,
- maintenir le stock moyen des produits pour une durée de trois mois, ce stock ne devant être en aucun cas inférieur à celui nécessaire pour une période de deux mois,
- maintenir une organisation de vente et de commercialisation, y compris des formateurs et des consultants de beauté, à la satisfaction de I_____,
- présenter tous les mois ainsi qu'aux dates spécifiées par I_____ un rapport sur les ventes et les stocks, indiquant les prix unitaires des ventes par client selon les magasins ou les comptes, avec mention du niveau de stocks initial et final,
- présenter une liste mensuelle indiquant les contrats de vente par client et des rapports sur l'activité des concurrents,
- effectuer des achats minimaux de marchandise à I_____ par année,
- présenter à I_____ des rapports mensuels sur les ventes de produits, rapports qui devaient être certifiés conformes par un expert comptable agréé par elle et approuvés par I_____ à la fin de l'année civile si elle l'exigeait,
- faire de la publicité et promouvoir les produits d'une façon qui préservait l'image d'excellence, renforçait le prestige des produits et augmentait leur demande,
- dépenser chaque année civile une somme au moins égale à 10% des ventes nettes de produits pour la publicité et fournir à I_____ un état de frais trimestriel documenté des dépenses publicitaires,
- permettre l'inspection et l'audit de la société par tout représentant de I_____, ainsi que la consultation des livres et des registres, qui devaient être complets et précis, sur les produits et leur vente.

A la fin du contrat, A_____ devait cesser toute activité de vente, de commercialisation et de distribution des produits et présenter la liste des stocks dans un délai de trente jours. I_____ reprenait la partie du stock en condition d'être vendu et qui avait été livrée au distributeur moins de douze mois avant la résiliation du contrat, pour autant que les produits soient encore commercialisés sur le territoire du distributeur.

Il était convenu expressément que rien dans le contrat ou dans les activités engagées par I_____ ou par le distributeur ne pouvait créer des relations d'agence, de partenariat ou de co-entreprise, chaque partie agissant comme entrepreneur indépendant. A_____ n'était pas autorisée à utiliser les noms I_____ et J_____, ni les noms des sociétés affiliées et des filiales, sans accord préalable écrit.

Enfin, il a été convenu que le contrat était incessible et entièrement soumis au droit suisse, avec une attribution exclusive de for aux tribunaux helvétiques, et que toute modification ou amendement devrait être fait par écrit et être signé par les parties.

- C. A la suite de la partition de la Tchécoslovaquie en deux républiques, un amendement fut signé le 8 janvier 1993, qui a prévu que le territoire de distribution s'étendait à la Tchéquie et à la Slovaquie, toujours sous exclusion des commerces Q_____, des aéroports, des magasins de douane et des magasins O_____ dans les deux Etats.

Pour les mêmes raisons, la société B_____ a été créée. Aucun contrat particulier ne fut toutefois signé avec I_____.

Jusqu'en automne 1999, I_____, par la suite J_____ SA, eut pour seul interlocuteur A_____. Dès ce moment, J_____ SA et B_____ ont entretenu des contacts directs pour les marchandises destinées à la Slovaquie, sans passer par l'intermédiaire de la société tchèque.

- D. **D.a** Les relations commerciales entre les parties furent bonnes jusqu'au printemps 2001, époque à laquelle les activités de J_____ SA, devenue entretemps K_____ SA, connurent une réorganisation interne.

A l'occasion de cette réorganisation, K_____ SA souhaita rencontrer ses distributeurs et évaluer leur situation, en leur demandant des informations détaillées sur les ventes, les clients et les structures de prix pour les années 2000 et 2001. Un représentant de K_____ SA rencontra F_____ à E_____ dans ce but, laquelle produisit des tableaux consolidés montrant une contraction des affaires en 1999, par rapport aux chiffres réalisés en 1998, mais en progression pour l'année 2000.

D.b Le 12 avril 2001, A_____ passa une commande de marchandise, qui donna lieu à divers échanges de courriels relatifs à l'organisation de la livraison. Le 2 mai 2001 K_____ SA déclara ne pas pouvoir honorer cette commande en raison de factures impayées. A_____ contesta l'existence d'impayés, fit valoir qu'elle avait toujours payé ses factures dans un délai de deux ou trois mois et invoqua qu'elle subissait un manque à gagner en raison du retard pris dans la livraison de

la marchandise. Le 16 mai 2001, A_____ annula la commande et la remplaça par une nouvelle commande plus importante, que K_____ SA confirma le même jour. De nouvelles difficultés surgirent en juin 2001 au sujet de l'exécution d'autres paiements.

D.c Le 11 juillet 2001, A_____ fit une nouvelle commande qui donna lieu à des nouvelles difficultés et à des sollicitations répétées de A_____ au courant des mois de juillet et août 2001. Le 10 septembre 2001, A_____ se plaignit en particulier de l'épuisement de plusieurs produits, la situation devenant grave, et demanda quand la commande du 11 juillet serait honorée. Cette confirmation vint le 13 septembre 2001, mais, en raison de ce long délai, la commande fut annulée par A_____ et remplacée par une nouvelle commande le 18 septembre 2001, qui fut confirmée trois jours plus tard. La livraison a été annoncée dès que le paiement de la facture pro-forma était effectué, ce qui fut fait six jours après. La livraison intervint ainsi le 10 octobre 2001.

E. K_____ SA résilia le contrat de distribution qui la liait à A_____ par lettre du 25 juin 2001, avec effet au 31 décembre 2001.

B_____ adressa le 13 août 2001 un fax à K_____ SA pour s'étonner d'avoir appris d'une collaboratrice de A_____ que K_____ SA souhaitait également cesser toute distribution à elle-même pour la fin d'année et en demanda confirmation. K_____ SA confirma cette résiliation par lettre du 10 septembre 2001.

Par courrier du même jour, A_____ déplora la résiliation du contrat et fit valoir des prétentions de 919'800 DEM à titre de réparation pour la marge des deux années suivantes et les ventes non effectuées en République tchèque durant la période de septembre à décembre 2001.

Par lettre du 14 septembre 2001, A_____ et B_____ adressèrent une lettre conjointe à K_____ SA pour se plaindre encore une fois de la résiliation du contrat. Elles invoquèrent la perte des fonds investis dans la formation du personnel, le développement de l'activité et l'adaptation à un nouveau marché. Elles firent valoir des prétentions de 823'000 DEM pour B_____ à titre de dédommagement équitable pour la perte de marge des deux prochaines années et les ventes non effectuées en 2001 en République slovaque. Cette prétention s'ajoutait à celle formée précédemment pour le territoire de Tchéquie.

A la demande de K_____ SA de justifier ces prétentions, A_____ invoqua ses prévisions pour la perte des ventes qu'elle subirait pour les années 2001 à 2003 à la suite de la résiliation du contrat. K_____ SA fit alors une proposition transactionnelle globale de 40'000 US\$, qui fut refusée.

F. F.a Par acte déposé au greffe du Tribunal de première instance le 6 novembre 2002, A_____ et B_____ ont assigné K_____ SA en paiement des sommes de respectivement 297'446 fr. et 225'530 fr., avec intérêt à 5% par an dès le 1^{er} janvier 2002. Elles ont reproché à la défenderesse des retards dans la livraison de la marchandise à compter d'avril 2001.

Elles lui ont réclamé des dommages et intérêts à hauteur de 127'249 fr. pour A_____ et de 68'195 fr. pour B_____, correspondant au manque à gagner qu'elles ont exposé avoir subi à la fin de l'année 2001. Elles ont demandé également le paiement d'indemnités de perte de clientèle à la suite de la résiliation du contrat de distribution à raison de 170'197 fr. pour la première demanderesse et de 157'335 fr. pour la seconde.

Les demanderesses ont produit un tableau selon lequel les livraisons de marchandises ont été effectuées dans la période 1999 à avril 2001 dans des délais oscillant entre deux semaines (par exemple, commande du 8 novembre 1999 ou du 31 janvier 2000) et près de quatre mois (commande du 15 février 1999), avec une moyenne de trois semaines à un mois et demi environ. Le même tableau indique que les commandes des sociétés demanderesses étaient payées à deux ou trois mois en moyenne, au cours des années précédentes, et, en particulier, que la commande du 19 décembre 2000 a été payée le 15 mars 2001, celles des 23 janvier et 24 janvier 2001 et du 13 février 2001 le 1^{er} mai 2001, celles des 19 mars et 26 mars 2001 le 1^{er} juin 2001, celle du 2 mai 2001 le 20 juin 2001, alors que celle du 7 mai 2001 a été payée le 27 juillet 2001, celle du 6 mai 2001 le 13 août 2001 et, enfin, celle du 11 juillet 2001 le 25 septembre 2001, mais livrée après le paiement, en date du 23 octobre 2001. La défenderesse n'a pas critiqué les indications figurant sur ce tableau.

K_____ SA a contesté la légitimation active de B_____ et s'est opposée à la demande par réponse du 28 mars 2003. Elle a notamment produit un tableau à teneur duquel les ventes des sociétés demanderesses n'avaient pas été en constante progression, mais au contraire en dents de scie et a nié être redevable de quelque montant que ce soit aux demanderesses.

F.b Les enquêtes ouvertes par le Tribunal ont permis de constater ce qui suit :

Les ventes des sociétés du groupe A/B_____ en Tchéquie et en Slovaquie ont baissé depuis 2001. La cause de cette baisse n'a pas pu être déterminée avec certitude. Elle est attribuée par les employés des sociétés du groupe A/B_____ aux retards dans les livraisons qui ont eu lieu en 2001 et à la rupture de stock consécutive à ces retards, ainsi qu'à la perte d'une partie de la clientèle. La directrice commerciale de la défenderesse attribue quant à elle la raison de cette baisse à une consolidation du marché de la distribution en Tchéquie et en Slovaquie.

La société défenderesse n'imposait pas les magasins dans lesquels les produits devaient être vendus et il n'a pas été démontré qu'elle ait concrètement interdit de vendre des produits dans un magasin donné. F_____ trouvait et choisissait les magasins dans lesquels les produits de la défenderesse étaient vendus.

A_____ et B_____ décidaient librement de la stratégie publicitaire et commerciale, même si K_____ SA imposait certains standards de qualité pour les magasins de vente.

Le contrat conclu entre les parties était un contrat standard pour ce genre d'industrie, notamment, quant aux rapports sur les stocks et les résultats des ventes. Par ce type de contrat, les distributeurs étaient tenus d'avoir un stock devant couvrir une consommation de trois mois sur le marché local. Le délai de livraison des produits était en moyenne d'un mois après la commande, voire de deux, si le client devait payer sa commande avant la livraison.

F.c Entendue en comparution personnelle, F_____ a déclaré qu'elle avait fondé les deux sociétés demanderesse en 1991-1992; parties quasiment de rien, les sociétés avaient acquis environ deux cent clients au moment de la résiliation du contrat. Elle a déclaré qu'elle tenait la défenderesse au courant de l'identité de tous ses clients et qu'elle devait attendre l'aval de la défenderesse pour accepter les nouveaux clients qu'elle trouvait, certains d'entre eux ayant d'ailleurs été refusés. Les sociétés demanderesse dépendaient essentiellement des livraisons de la défenderesse et faisaient l'objet d'une inspection annuelle de la part de cette dernière, laquelle imposait des magasins dans lesquels les produits devaient être vendus.

Egalement entendue en comparution personnelle, P_____, coordinatrice pour les affaires internationales en cosmétique et parfum de la défenderesse, a déclaré que les clauses du contrat qui liait son employeur aux sociétés demanderesse étaient standards dans leurs contrats de distribution et que, dans ce cadre, la liste des détaillants de leur distributeur était exigée, afin d'exercer un contrôle de qualité et de veiller à ce que le standard soit respecté. Elle a déclaré que l'année 2002 avait été une mauvaise année dans le domaine du luxe, et plus particulièrement dans les cosmétiques, vraisemblablement à cause des événements du 11 septembre 2001, et que des difficultés administratives internes avaient été rencontrées par la défenderesse lorsqu'elle avait repris J_____ SA, générant du retard dans les livraisons auprès des distributeurs. Enfin, elle a déclaré que les prévisions de vente produites en procédure par les demanderesse étaient trop optimistes et donc irréalistes.

Entendu sur commission rogatoire internationale, H_____, directeur général de la société B_____ depuis 1993, a déclaré quant à lui que sa société avait distribué des produits à des parfumeries indépendantes, alors que celles-ci commençaient à peine à apparaître sur le territoire de la Slovaquie. En 2001, le nombre de points de vente

avait progressé jusqu'à atteindre le nombre de quatre-vingt-dix environ. Il avait personnellement participé aux négociations relatives à l'ouverture des nouvelles parfumeries et à la vente des produits K_____ SA. Les bonnes relations entre sa société et les vendeurs individuels ainsi que la situation économique et politique globale dans le pays avaient été la force motrice de ce développement. Il a aussi déclaré qu'il avait été surpris par la résiliation du contrat, que rien ne justifiait à ses yeux. B_____ était indépendante depuis sa création en 1993; il y avait un contrat signé et règlementant les relations avec A_____ depuis 1993 et, à cette époque, la livraison des marchandises était faite à partir du dépôt central de E_____. Les contacts commerciaux s'étaient faits directement avec K_____ SA depuis 1999, soit les commandes, les plans de marketing, la stratégie, les statistiques et les rapports sur la vente ainsi que les paiements de la marchandise. Il a déclaré qu'il était lui-même responsable du volume des ventes, du marketing, des prix et de la présentation dans les magasins, en se basant sur les matériaux ou les plans de marketing mis à disposition par la défenderesse et qu'il avait lui-même créé des prix sur la base des prix de détail recommandés par cette société. Il s'efforçait de vendre tous les produits offerts par K_____ SA. Cette dernière contrôlait le marché de B_____ sur la base des statistiques qu'il lui envoyait sur demande, mensuellement. Au sujet des contrôles et inspections de la défenderesse, H_____ a déclaré qu'ils ont eu lieu peu souvent; il se rappelait que K_____ SA lui avait demandé une liste des clients et qu'une de ses collègues avait préparé cette liste, d'après son souvenir, au début de l'année 2001. Il a déclaré encore que des problèmes de livraison s'étaient produits subitement en 2001, la défenderesse lui réclamant des paiements de dettes précédentes qui avaient été pourtant honorées et que cela avait causé des retards dans les livraisons. A la même époque, un problème de trésorerie était survenu, en raison de la décision unilatérale de la défenderesse d'exiger le paiement des commandes avant la livraison; les retards dans les livraisons avaient eu pour conséquences des pertes financières et le départ de certains clients vers la concurrence. Il était persuadé que les ventes auraient été supérieures de 40 à 50% en l'absence des problèmes évoqués, en précisant que la marge brute de sa société était d'environ 50%. Il a déclaré enfin que c'était bien F_____ qui avait choisi le réseau de distribution pour la vente des produits en Slovaquie; celle-ci et lui-même décidaient de la stratégie publicitaire et commerciale de la société sur la base des plans marketings de K_____ SA. Il prenait lui-même les décisions concernant les affaires commerciales et organisationnelles de la société, sauf à prendre l'avis de F_____ lorsque cela lui semblait nécessaire.

- G.** Par jugement du 8 mars 2007, le Tribunal de première instance a débouté les demanderesses de leurs conclusions, sous suite de dépens, dont une indemnité de procédure de 20'000 fr.

Le Tribunal a admis en premier lieu la légitimation active de B_____, au motif qu'elle avait passé ses commandes directement à la défenderesse depuis 1999 et que

cette dernière lui réclamait directement les rapports statistiques et l'état du stock depuis ce moment. Il a retenu que la résiliation du contrat de distribution avait été donnée en conformité avec la convention et que les demanderessees n'avaient pas fait la preuve de la violation d'une obligation contractuelle relative au délai de livraison ou aux conditions de règlement des factures. Elles n'avaient pas d'avantage démontré un lien de causalité entre les violations alléguées et les manques à gagner dont elles se prévalaient. Le Tribunal a encore retenu que les dispositions régissant les indemnités pour rupture de contrat d'agence ne trouvaient pas à s'appliquer.

- H.** Par acte du 26 avril 2007, remis à la Poste le même jour, les demanderessees appellent de ce jugement et concluent à la condamnation de C_____ SA à payer les montants de 297'446 fr. à A_____ et de 225'530 fr. à B_____, avec intérêts à 5% l'an dès le 1^{er} janvier 2002.

Dans sa réponse du 21 juin 2007, l'intimée s'oppose à l'appel et conclut à la confirmation du jugement déféré.

EN DROIT

- 1.** Interjeté selon la forme et dans les délais prescrits (art. 296 et 300 LPC), l'appel est recevable.

Les dernières conclusions prises en première instance ayant porté sur une valeur litigieuse supérieure à 8'000 fr. en capital, le Tribunal a statué en premier ressort; la Cour revoit donc la cause avec un plein pouvoir d'examen (art. 22, 24, 25 LOJ; art. 291 LPC).

- 2.** S'agissant d'un accord prévoyant la fourniture de marchandises à un partenaire commercial chargé de la distribuer à des commerçants de détail sur un territoire délimité et au bénéfice d'une exclusivité, les parties ont qualifié à juste titre leurs rapports contractuels de contrat de représentation exclusive, lequel est parfois appelé également contrat de concession de vente exclusive (TERCIER, Les contrats spéciaux, 3^{ème} édition, 2003, n. 6964).

Il s'agit d'un contrat *sui generis* comportant plusieurs éléments, dont un contrat de fournitures à livraisons successives, par lequel le concédant s'engage à livrer aux représentants les biens que celui-ci lui commandera. De ce fait, il s'agit d'un contrat de vente auquel on applique les règles habituelles. Le contrat contient en principe une clause d'exclusivité relative à la distribution du produit, en contrepartie de quoi le représentant s'engage à en promouvoir la vente (même référence).

En l'espèce, le contrat conclu entre les parties prévoyait également une clause du minimum, à savoir, l'obligation de commander une quantité minimale de marchandises, ainsi qu'une clause de marketing du produit et de campagne publicitaire.

Dans le contrat de représentation exclusive, et contrairement au contrat d'agence, le représentant achète pour son propre compte la marchandise convenue et la revend à ses propres clients (art. 184 et 418a CO).

3. Les appelantes reprochent à l'intimée d'avoir résilié sans motif l'accord de distribution, respectivement les 25 juin 2001 et 10 septembre 2001, pour le 31 décembre 2001.

Dans le contrat du 3 mars 1992, les parties étaient convenues d'une durée contractuelle initiale de trois ans, jusqu'au 31 décembre 1994, et d'une reconduction tacite d'année en année, sauf résiliation pour une échéance contractuelle moyennant un préavis de quatre-vingt-dix jours (art. 1 section 1.00 du contrat de distribution).

S'agissant de A_____, cette résiliation respecte l'échéance annuelle ainsi que le délai de résiliation.

S'agissant de B_____, les parties ont repris tacitement depuis 1999 pour le territoire de la Slovaquie les rapports contractuels initialement convenus entre l'intimée et A_____. Dès ce moment, les parties ont spontanément et de façon concordante respecté exactement les mêmes obligations contractuelles qui avaient été initialement stipulées pour la Tchécoslovaquie dans le contrat de distribution du 3 mars 1992. De ces actes concluants, il faut déduire que les parties ont entendu se lier de façon identique en tous points à ce contrat, B_____ reprenant celui-ci pour son compte et pour le territoire de Slovaquie. Il en découle que les parties ont adopté les mêmes clauses de résiliation et que celles-ci ont par conséquent également été respectées par l'intimée à l'égard de B_____.

La dénonciation de la relation contractuelle avec B_____ est conforme aux dispositions contractuelles.

4. A_____ et B_____ font valoir des dommages et intérêts à hauteur respectivement de 127'249 fr. et de 68'195 fr., au motif que l'intimée n'aurait pas traité avec la diligence suffisante les commandes qu'elles avaient passées en 2001 et qu'elle aurait tardé à leur livrer les marchandises commandées, subissant ainsi un manque à gagner correspondant aux montants réclamés.

4.1 Lorsque le créancier ne peut obtenir l'exécution de l'obligation ou ne 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 (art. 97 al. 1 CO). Le fardeau de la preuve de la violation contractuelle, du dommage et du rapport de causalité entre la violation et le préjudice subi est à la charge du demandeur (art. 8 CC, art. 99 al. 3 CO et, par renvoi, art. 42 al. 1 CO). Lorsque le montant exact du dommage ne peut être établi, le juge le détermine équitablement en considération du cours ordinaire des choses et des mesures prises par la partie lésée (art. 42 al. 2 CO). Cette

disposition s'applique si le préjudice est d'une nature telle qu'il est impossible de l'établir de façon exacte, mais ne libère pas le lésé de l'obligation d'alléguer et de prouver tous les faits permettant de conclure à l'existence du dommage et qui permettent ou facilitent son estimation (ATF 97 II 216). Dans la mesure où la prestation litigieuse consiste dans la livraison de la marchandise commandée, la violation contractuelle s'examine en application des dispositions relatives au contrat de vente (TERCIER, op. cit., n. 6973).

4.2 En l'espèce, les parties n'ont rien prévu dans leur contrat quant au délai de livraison de la marchandise commandée. Les dates évoquées par les appelantes pour les années 1999 à avril 2001 montrent que les délais étaient relativement variables, mais, d'une manière générale, d'environ trois semaines à un mois et demi. Les témoins entendus ont fait état d'un délai d'environ un mois, pouvant aller jusqu'à deux mois si le paiement de la commande était exigé d'avance. Les pièces produites en procédure démontrent que l'intimée rencontra effectivement quelques difficultés dans l'organisation de ses livraisons au cours du printemps 2001, à la suite de sa réorganisation interne, ce qui fut également confirmé par les déclarations des témoins entendus. Les appelantes n'ont par contre pas établi la réalité des dommages allégués en relation avec ces retards.

Quant au paiement par avance des commandes de marchandises exigé par l'intimée en 2001, il faut relever que le contrat stipulait que le distributeur recevait la facture immédiatement après la livraison des produits commandés et devait en payer le montant conformément aux conditions indiquées de la facture. Cette clause ne prévoyait pas la possibilité pour l'intimée d'émettre la facture - et par conséquent d'exiger le paiement - avant la livraison de la marchandise. Ce nonobstant, les appelantes ont accepté de payer les marchandises par avance, comme elles l'ont fait pour la dernière commande passée le 11 juillet 2001. Partant, ces dernières ne peuvent tirer argument de cette exigence pour faire valoir des dommages et intérêts à ce titre.

- 5.** Les appelantes invoquent encore un grave préjudice résultant de la rupture du contrat de distribution et concluent au paiement des montants de 170'197 fr. et de 157'335 fr. à ce titre.

5.1 Le contrat d'agence prévoit le droit à une indemnité convenable, qui ne peut pas être supprimée par convention, lorsque l'agent a augmenté sensiblement le nombre des clients du mandant par son activité et que ce dernier tire un profit effectif de ses relations d'affaires avec ces clients, même après la fin du contrat (art. 418u al. 1 CO). Cette indemnité ne peut toutefois dépasser le gain annuel net résultant du contrat et calculé d'après la moyenne des cinq dernières années ou d'après celle de la durée entière du contrat, si celui-ci a duré moins de temps (art. 418u al. 2 CO).

Cette disposition, spécifique au contrat d'agence, ne s'applique en principe pas au contrat de distribution exclusive. Le représentant est en effet un commerçant indépendant qui dirige son affaire selon son bon vouloir et se borne à acheter auprès de son cocontractant les produits qu'il vend pour son propre compte. Il se distingue en cela de l'agent dont l'office consiste à négocier la conclusion d'affaires ou à en conclure au nom et pour le compte de ses mandants (ATF 88 II 169).

La jurisprudence a cependant réservé une application analogique exceptionnelle de cette norme dans des cas extrêmes, lorsque le représentant est à ce point intégré dans le système de distribution du concédant que sa situation se rapproche de celle d'un agent, ce qui pourrait être le cas lorsqu'en cours de contrat le représentant doit communiquer les noms et les adresses de ses clients au concédant, ou lorsqu'il s'est engagé, à la fin du contrat, à céder sa clientèle au concédant, ou encore lorsque le concédant exerce un contrôle très étendu sur le représentant (même arrêt). L'application par analogie de cette disposition au contrat de représentation exclusive ne saurait toutefois être envisagée que dans un cas où il paraîtrait hautement inéquitable d'en faire abstraction (SJ 1970 p. 33).

5.2 En l'espèce, il résulte de l'instruction que les appelantes organisaient librement leurs activités et le développement de leurs affaires. Si elles étaient effectivement tenues de fournir des renseignements à l'intimée concernant les chiffres d'affaires réalisés, des statistiques concernant les lignes de produits ou les produits eux-mêmes, ainsi que les points de vente de leurs produits, ces informations devaient servir à connaître l'évolution du marché local et l'évolution de la concurrence sur celui-ci, puisque des rapports sur l'activité des concurrents étaient également exigés. L'intimée imposait également, à teneur du contrat, certaines exigences relatives à la stratégie publicitaire et se réservait d'approuver les nouveaux points de vente proposés par les appelantes, mais toujours dans le but de maintenir un certain standard de l'image de marque souhaitée pour les produits distribués. Il n'a pas été allégué que les appelantes aient dû céder leur clientèle à l'intimée au terme du contrat.

Ces circonstances ne permettent pas de considérer les appelantes comme étant intégrées dans le système de distribution de l'intimée au point de se trouver dans la situation d'un agent. Les parties avaient d'ailleurs exclu expressément dans le contrat du 3 mars 1992 de créer de tels rapports d'agence ou de partenariat par leurs relations contractuelles ou leurs activités respectives. Les conditions d'une application analogique de l'art. 418u CO relatives à une indemnité de clientèle ne sont ainsi pas remplies en l'espèce et les conclusions prises par les appelantes de ce chef seront en conséquence également rejetées.

6. Les appelantes, qui succombent, seront condamnées solidairement aux dépens d'appel, qui comprennent une indemnité de procédure de 10'000 fr. valant participation aux honoraires de l'avocat de l'intimée (art. 176 al. 1 LPC).

7. La valeur litigieuse étant supérieure à 30'000 fr. (art. 74 al. let. b LTF), la présente décision est susceptible d'un recours en matière civile (art. 72 al. 1 LTF).

* * * * *

PAR CES MOTIFS,

LA COUR :

A la forme :

Déclare recevable l'appel interjeté par A_____ et B_____ contre le jugement JTPI/3341/2007 rendu le 8 mars 2007 par le Tribunal de première instance dans la cause C/25985/2002-1.

Au fond :

Confirme ce jugement.

Condamne solidairement A_____ et B_____ aux dépens d'appel, qui comprennent une indemnité de procédure de 10'000 fr. à titre de participation aux honoraires de l'avocat de C_____ SA.

Déboute les parties de toutes autres conclusions.

Siégeant :

M. Jean RUFFIEUX, président; Mme Martine HEYER, juge; M. Adriano GIANINAZZI, juge suppléant; Mme 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.