

COUR CIVILE

Audience de jugement du 14 janvier 2015

Présidence de Mme BYRDE, présidente

Juges : Mmes Carlsson et Rouleau

Greffier : M. Glauser

Cause pendante entre :

J. _____ AG

et

V. _____ SA

(Me P. Mercier)

- Du même jour -

Délibérant immédiatement à huis clos, la Cour civile considère :

Remarques liminaires:

B.J._____, membre du conseil d'administration de la défenderesse, a été entendu en qualité de témoin en cours d'instruction. En raison de ses liens étroits avec la défenderesse, son témoignage ne sera retenu que dans la mesure où d'autres éléments du dossier confirment ses dires.

En fait :

1. a) La demanderesse J.____AG est une société anonyme dont le siège se trouve à Minusio au Tessin. Elle a notamment pour but le commerce et la négociation de produits chimiques pour l'industrie de l'aluminium ainsi que le commerce d'aluminium en Suisse et à l'étranger. X._____ en est l'administrateur unique.

b) La défenderesse V._____SA est une société anonyme dont le siège se trouve à Lausanne. Elle a commencé son activité en 1976 et a notamment pour but le commerce de matières premières, de produits et de marchandises, particulièrement de métaux, minerais et produits chimiques. Elle est notamment spécialisée dans la fourniture des matériaux nécessaires à l'industrie de l'aluminium, dont le fluorure d'aluminium.

Il est admis que cette société appartient à la famille A.J._____, et que A.J._____, décédé le 1^{er} février 2011 et ses enfants D.J._____, C.J._____ et B.J._____, en étaient les actionnaires majoritaires. C.J._____ a été directrice ainsi que présidente du conseil

d'administration et B.J._____ a été administrateur depuis le mois de décembre de l'année 2002.

La défenderesse agit comme agent de la société R._____ depuis 30 ans. A ce titre, elle ne pouvait répondre à un appel d'offres qu'aux conditions agréées par R._____, notamment quant aux quantités et prix consentis.

2. a) La société R._____ [...] est, selon son site internet, un des leaders mondiaux de la fabrication de produits chimiques fluorés non organiques pour l'industrie de l'aluminium, avec une capacité de production annuelle de plus de 100'000 tonnes de fluorure d'aluminium et de cryolithe synthétique. Toujours selon la page de son site internet consacrée à la présentation de la société, durant les dix dernières années, des investissements dépassant 50 millions d'euros ont amélioré sa compétitivité, la qualité de ses produits et sa durabilité globale.

A.J._____ a été le président honoraire de cette société. Ses enfants, D.J._____, C.J._____ et B.J._____ sont des membres du conseil d'administration de celle-ci depuis le 1^{er} juillet 2002. B.J._____ a été directeur commercial depuis le 30 septembre 2002, fonction qui lui permettait notamment d'acheter des matières premières avec la signature de [...].

b) R._____ possède l'une des seules installations en Europe permettant de produire du fluorure d'aluminium ou de la cryolithe. Elle est, ainsi, à même de planifier la production selon les besoins du marché. Les produits de R._____ sont de bonne qualité. La défenderesse faisait valoir cet argument pour justifier un prix plus élevé que la concurrence chinoise. Elle disposait d'une grande flexibilité pour adapter ses prix afin de satisfaire les clients, avec la seule limite de la rentabilité. En outre, dès lors qu'une partie des installations de R._____ se trouve en [...], elle pouvait livrer les entreprises situées en Egypte en une semaine alors que cela prenait plus d'un mois pour les concurrents chinois.

3. a) X._____, qui est en relation d'affaires avec la défenderesse depuis l'année 1978, a facilité son accès au marché égyptien. Il a tout d'abord agi ponctuellement comme agent de celle-ci en concluant un premier contrat avec elle.

b) Le 2 février 1979, la défenderesse a confirmé à X._____ qu'elle l'avait nommé comme son agent en Egypte pour les ventes de cryolithe synthétique, de fluorure d'aluminium et, de manière générale, pour tous les produits liés à l'industrie de l'aluminium. Le 2 mai 1979, X._____ et la défenderesse ont conclu un contrat d'agence comportant une clause d'exclusivité. Au cours des années 1979 et 1980, la défenderesse a obtenu deux commandes respectivement de 5'000 et de 6'000 tonnes métriques (ci-après tonnes) de cryolithe synthétique.

c) Le 19 décembre 1985, les parties ont conclu un contrat intitulé "*agency contract*", qui envisageait ("*shall be considered*") une exclusivité réciproque ("*a both side exclusivity*") pour les clients égyptiens F._____ (ci-après F._____), U._____ et H._____. Le contrat a été conclu pour une période initiale de deux ans et était renouvelable tacitement sauf révocation d'une partie six mois avant l'échéance. Il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1985.

Aux termes de l'art. 2 du contrat, la demanderesse, par X._____, s'engageait à fournir divers services, savoir la promotion de la défenderesse en Egypte, la mise à disposition d'un bureau au Caire, la fourniture d'informations nécessaires aux soumissions et d'un rapport trimestriel sur la situation du marché égyptien et l'état des affaires. Le contrat prévoyait que, si la défenderesse obtenait une commande ("*in case V._____SA get the order*"), la commission pour l'agent était de 2% de la valeur totale de la commande, sous déduction des coûts de fret et d'assurance.

L'exclusivité conférée à la demanderesse portait sur les matériaux suivants :

- Alumine;
- Cryolithe synthétique;
- Fluorure d'aluminium;
- Fluorure de calcium;
- Oxyde de magnésium;
- Carbonate de sodium;
- Brai de goudron de houille ("*coal tar pitch*")
- Crème de coke ("*cream coke*")
- Coke de pétrole ("*petroleum coke*")

d) Le contrat ne mentionne pas le silicium ("*silicon metal*"), le magnésium, le substitut de cryolithe ("*bath material*"), la fonte riche en silicium et en phosphore ("*pig iron high phosphorous and silicon*"), les billes d'aluminium $\frac{3}{4}$ ("*aluminium balls $\frac{3}{4}$* "), ni les alliages aluminium bore, aluminium chrome, aluminium manganèse, ni encore les fils d'alliage mère aluminium titane bore ("*aluminium titanium boron rod master alloy*").

La défenderesse a livré du silicium à F. _____ ainsi que de la poudre de magnésium à une autre entreprise en Egypte, en passant par la demanderesse et en lui versant une commission. Il n'est pas établi qu'elle ait jamais livré des alliages aluminium chrome et aluminium manganèse à F. _____. De même, il n'est pas établi qu'elle ait adressé à la défenderesse les rapports trimestriels prévus par le contrat d'agence du 19 décembre 1985 ou des informations locales.

La demanderesse était un partenaire contractuel précieux pour la défenderesse. Lorsque celle-ci a tenté de nouer une relation contractuelle en Egypte sans passer par l'intermédiaire de la demanderesse, cette tentative a échoué.

4. F. _____ publie ses appels d'offres dans les principaux journaux d'Egypte, en y mentionnant le type de matériaux souhaité. La demanderesse en informait la défenderesse ou parfois R. _____ directement, à la demande de la première. Pour pouvoir répondre aux

appels d'offres, R. _____ ou la défenderesse devait émettre un *bid bond*. Cette dernière a souvent transmis ses offres directement à F. _____. Il est arrivé que des contrats soient conclus directement entre R. _____ et le client final et/ou que les représentants de R. _____ interviennent pour régler les détails d'une commande.

a) Le 14 mai 1979, la défenderesse a soumis à F. _____ une offre pour 4'500 tonnes de fluorure d'aluminium.

Le 21 décembre 1981, elle a informé X. _____ qu'F. _____ avait accepté les prix concernant une livraison de 3'500 tonnes de fluorure d'aluminium, compris entre 966,72 et 930 dollars la tonne FOB (*Free on board* - sans frais à bord).

b) Au cours de l'année 1995, F. _____ a publié un appel d'offres (G22/95-96) pour la fourniture de 5'000 tonnes de cryolithe synthétique avec un délai échéant le 10 octobre 1995. Le 5 octobre 1995, la défenderesse a fait une offre pour 1'000 tonnes de cryolithe au prix de 842 dollars la tonne FOB. Selon les instructions de R. _____ elle avait d'abord soumis une offre de 4'000 tonnes.

c) Par fax du 31 août 1996, la demanderesse a communiqué à la défenderesse le calendrier de livraison pour 12'000 tonnes de fluorure d'aluminium à F. _____, soit six livraisons de 2'000 tonnes chaque trimestre entre la fin de l'année 1996 et le début de l'année 1998. Pour pouvoir fournir une telle quantité à F. _____, R. _____ aurait dû priver d'autres clients. Le 12 septembre 1996, la défenderesse a soumis à F. _____ une offre pour 4'000 tonnes de fluorure d'aluminium au prix de 1'000 dollars la tonne FOB, la marchandise pouvant être expédiée pour moitié durant le dernier trimestre de l'année 1996 et pour moitié au cours du premier semestre de l'année 1997. Par fax du 19 septembre 1996, la demanderesse a informé la défenderesse que cet appel d'offres avait suscité six soumissions concurrentes. Le 9 octobre 1996 elle lui a suggéré de limiter son offre à 2'000 tonnes, à livrer au cours du dernier trimestre de l'année 1996. Le

12 décembre 1996, la défenderesse a toutefois informé R._____ que l'offre jordanienne au prix de 835 dollars la tonne FOB avait remporté l'appel d'offres.

Des droits de douane préférentiels étaient consentis par l'Egypte aux autres pays arabes.

d) F._____ a publié un appel d'offres G 18/97-98 pour 4'000 tonnes de cryolithe synthétique, avec un délai échéant le 9 février 1998. Le 4 février 1998, la défenderesse a répondu à cet appel en soumettant une offre pour 2'000 tonnes. Par fax du 18 février 1998, F._____ a porté son appel d'offres à 5'000 tonnes et la défenderesse a offert la même quantité le 2 mars 1998.

5. Le 6 mars 1998, la défenderesse a autorisé X._____ à signer pour son compte deux contrats avec F._____.

a) Le premier contrat portait sur la vente de 1'000 tonnes de cryolithe synthétique selon offre du 4 février 1998, pour le prix de 800 dollars la tonne FOB, ou 832 dollars CF (*cost and Freight* - coût et fret) au port d'Alexandrie. Le 7 mars 1998, F._____ a commandé 1'000 tonnes de cryolithe synthétique au prix de 800 dollars la tonne FOB Cagliari ou 832 dollars CF port d'Alexandrie. La demanderesse a perçu la commission y relative le 17 avril 1998.

b) Le second contrat avait pour objet la fourniture de cryolithe synthétique pour une période de cinq ans. Au mois de mars 1998, la défenderesse, représentée par X._____, a conclu avec F._____ un contrat de longue durée ("*long term contract*") portant sur la fourniture de cryolithe synthétique du 1^{er} mars 1998 au 31 décembre 2003. Ce document prévoyait qu'elle fournisse, à certaines conditions, 2'500 tonnes de cryolithe représentant la moitié des besoins annuels d'F._____ estimés à 5'000 tonnes. Le prix

devait correspondre au prix de l'offre la plus basse acceptable résultant des soumissions annuelles. R._____ avait, en outre, la possibilité de refuser la commande si le prix était inférieur à 95% du prix moyen de ses ventes des six derniers mois. Il est admis que ce contrat entre la défenderesse et F._____ permettait à la première d'accepter ou de refuser une commande sans devoir participer à une soumission et sans avoir l'obligation de révéler ses prix ("*first refusal clause*"). Le silicium et l'alliage aluminium titane bore n'étaient pas visés par ce contrat.

L'expert explique que ce contrat a été signé sur papier libre le 6 mars 1998 et copié ensuite sur papier à en-tête pour être re-signé le 24 mars 1998.

Par fax du 7 mars 1998, la demanderesse a proposé à R._____, pour confirmation de la part de la défenderesse, un texte au sujet de la commission qu'elle souhaitait obtenir en relation avec le contrat précité. Le 19 mars 1998, la défenderesse lui a confirmé qu'elle acceptait de lui verser une commission de 2% plus 10 dollars américains par tonne métrique sur toutes les ventes de cryolithe du 1^{er} mars 1998 au 31 décembre 2003.

c) Par fax du 9 mars 1998, la défenderesse a informé F._____ que les ventes de cryolithe pour la période du mois d'août 1997 au mois de janvier 1998 atteignaient 10'502 tonnes pour un prix total de 10'006'475 dollars FOB.

6. a) Par fax du 5 avril 1998, F._____ a confirmé à la défenderesse une commande de 1'500 tonnes de cryolithe synthétique au prix de 769,85 dollars la tonne CF port d'Alexandrie, livrable en avril 1999. Par _____ fax _____ du 4 mars 1999, elle lui a demandé de retarder la livraison au mois de décembre 1999. Le 8 mai 1999, elle a accepté, sur intervention de la demanderesse, de fixer le prix de la commande à 789 dollars la tonne CF port d'Alexandrie. Le 28 juin 1999, elle s'est engagée à verser 50% de

cette augmentation de prix à la demanderesse, en sus de la commission contractuelle. Le 29 juin 1999, un représentant de R._____ a assisté à une rencontre dans les locaux d'F._____ pour traiter des modalités de livraison de cette commande 83/1/97-98.

b) Au cours de l'année 1998, F._____ a publié un appel d'offres

G 46/97-98 pour 1'200 tonnes de silicium haute pureté ("*high purity silicon metal*"), avec un délai échéant le 18 juin 1998, un appel d'offres G 47/97-98 pour 1'520 tonnes de fonte brute ("*pig iron*"), avec un délai échéant le 22 juin 1998, ainsi qu'un appel d'offres G 23/98-99 pour 400 tonnes de silicium pur, avec un délai échéant le 24 décembre 1998.

c) Par fax du 30 avril 1998, L._____ de la société R._____ a invité X._____ à lui envoyer les principales caractéristiques d'un appel d'offres à venir pour de l'alumine. Par fax du même jour, la demanderesse lui a répondu qu'un appel d'offres avait déjà été publié pour 60'000 tonnes d'alumine. Il n'est pas établi qu'elle avait communiqué cet appel d'offres à la défenderesse, ni que R._____ y ait donné suite.

7. Par courrier du 2 mai 1998, la demanderesse a écrit à la défenderesse que les produits chinois étaient d'une qualité comparable à ceux de R._____ et que celle-ci n'était, dès lors, plus avantagée sur le marché égyptien face à cette concurrence. Elle proposait une rencontre pour négocier un terme amiable à leurs relations contractuelles. Par lettre du 26 mai 1998, A.J._____ a indiqué qu'il n'appréciait pas la corruption dans les affaires. La demanderesse a contesté s'être jamais adonnée à de telles pratiques par courrier du 2 novembre suivant. Par lettre du 5 novembre 1998, la défenderesse indiquait que la "commission additionnelle" ainsi dénommée par X._____ correspondait clairement à un pot-de-vin, celui-ci ayant déclaré avoir versé cet argent par avance à une personne de la société F._____.

8. a) F._____ a publié un appel d'offres avec un délai échéant le 9 mars 2000 pour 400 tonnes de silicium pur. Par fax du 17 janvier 2000, la demanderesse a informé L._____, employé de R._____, qu'F._____ allait publier un appel d'offres pour 3'000 à 4'000 tonnes de fluorure d'aluminium. Par fax du 8 avril 2000, elle lui a encore signalé plusieurs appels d'offres à venir, pour 1'000 tonnes de cryolithe, 1'000 tonnes de magnésium, 120 tonnes d'alliage aluminium chrome et 200 tonnes d'alliage aluminium manganèse.

b) Par fax du 12 avril 2000, la défenderesse a transmis à la demanderesse une offre à l'intention d'F._____ portant sur 200 tonnes de silicium au prix de 1'340 dollars la tonne CF port d'Alexandrie. Par courriel du 26 avril 2000, elle lui a indiqué qu'elle pouvait obtenir un produit chinois à un prix de l'ordre de 1'000 dollars la tonne FOB Rotterdam et que c'était la seule offre qu'elle pouvait lui proposer pour rester dans la gamme de prix souhaitée par F._____. Par fax du 27 avril 2000, la demanderesse a proposé à F._____ de lui transmettre une nouvelle offre ferme pour du silicium ayant des propriétés différentes, à un prix approximatif compris entre 1'150 et 1'200 dollars la tonne CF port d'Alexandrie. Par fax du même jour, F._____ a répondu et offert de commander 480 tonnes de silicium haute pureté correspondant aux propriétés indiquées dans le fax précité. La défenderesse a envoyé l'offre ferme à la demanderesse par fax du 28 avril 2000, qui l'a transmise à F._____ le lendemain. Par fax du 30 avril 2000, cette dernière a commandé 160 tonnes de silicium haute pureté pour un prix total de 185'500 dollars CF port d'Alexandrie. Pour cette commande, la demanderesse a bénéficié d'une commission de 50% de la marge de la défenderesse.

c) Le 1^{er} mai 2000, la société [...] a fait une offre à la demanderesse, à sa requête, pour environ 300 tonnes de silicium haute pureté de provenance chinoise. Le 2 mai 2000, F._____ a établi un nouvel exemplaire de sa commande, adressé à la défenderesse,

qu'X._____ a fait suivre à cette dernière. Par fax du lendemain, celle-ci a écrit à la demanderesse qu'elle ne pouvait pas accepter la clause prévoyant une pénalité en cas de retard à la livraison, qui n'avait jamais été évoquée durant les négociations et que si F._____ insistait pour la maintenir, elle préférerait annuler l'accord.

La demanderesse a reçu une commission de 29'695 dollars de la société [...] pour une vente de silicium à F._____ en deux versements effectués respectivement aux mois de juin et de septembre 2000.

d) Par fax du 8 août 2000 adressé en copie à la demanderesse, la défenderesse a demandé à F._____ les spécifications relatives à un appel d'offres pour du fluorure d'aluminium dont elle avait été informée. Le 9 août 2000, la demanderesse lui a transmis les spécifications d'un appel d'offres G7/2000-2001 d'F._____ pour 3'500 tonnes de fluorure d'aluminium. Par fax du 16 août 2000, la défenderesse a écrit à R._____ qu'elle n'avait pas vendu de fluorure d'aluminium à F._____ depuis de nombreuses années, qu'il était probable que cette dernière répartisse l'adjudication des 3'500 tonnes entre deux ou trois fournisseurs et qu'il était souhaitable d'essayer d'obtenir une commande de 1'000 à 1'500 tonnes, pour être à nouveau considérée comme un potentiel fournisseur régulier de ce produit. R._____ a donné son accord sur ce projet d'offre et le 29 août 2000, la défenderesse, indiquant agir pour le compte de R._____, a soumis à F._____ une offre pour 1'000 tonnes de fluorure d'aluminium.

e) Au cours de l'année 2000, F._____ a lancé un appel d'offres G12/2000-2001 pour 600 tonnes d'hydroxyde d'aluminium, un appel d'offres G14/2000-2001 pour 350 tonnes de fluorure de calcium et un appel d'offres G16/2000-2001 pour 420 tonnes de fils d'alliage mère aluminium titane bore ("*aluminium titanium boron rod master alloy*"). Il n'est pas établi que la défenderesse ait répondu à ces appels d'offres, hormis à celui portant sur le fluorure de calcium. La demanderesse l'a informée que, pour cet appel d'offres, le prix de l'offre chinoise était le plus compétitif.

La concurrence chinoise s'est manifestée dès l'année 2000 et elle s'est poursuivie avec force dès l'année 2001. Les concurrents chinois – entre autres – faisaient des offres à des prix très bas, inférieurs au prix de revient de R._____ s'agissant de certains produits. La défenderesse ne vendait pas à perte. La demanderesse et en particulier X._____, qui se trouvait en Egypte, connaissaient l'existence de la concurrence chinoise.

f) A la fin de l'année 2000, F._____ a publié un appel d'offres L 13/2000-2001 pour 50'000 tonnes de coke de pétrole vert, avec un délai échéant le 7 février 2001. La demanderesse en a informé la défenderesse par _____ fax _____ du 7 décembre 2000, puis l'a relancée le 14 décembre 2000, n'ayant pas obtenu de réaction. Par faxes des 19 et 20 décembre 2000, la défenderesse a tenté de convaincre la société [...] de participer à cet appel d'offres. Elle n'a pas fait d'offre s'agissant de cette soumission et a informé la demanderesse qu'elle n'était pas en mesure d'en faire une.

Au cours des années 2000 et 2001, le prix FOB du coke de pétrole vert importé en Egypte était de 54 dollars la tonne environ.

g) Entre l'année 1981 et la fin de l'année 2000, la défenderesse a livré environ 12'000 tonnes de fluorure d'aluminium à F._____.

9. a) Le 23 mars 2001, la défenderesse a écrit à la société C._____ en Egypte pour lui proposer de la poudre de magnésium. Le 15 juin 2001, elle a remis à la demanderesse un dossier de promotion concernant ses poudres de magnésium, afin qu'elle prospecte auprès de clients en Egypte. Par courrier du 20 juin 2001, elle l'a informée de ses démarches auprès de la société C._____, pour lui permettre de prospecter pour elle.

b) Le 7 avril 2001, la demanderesse a informé la défenderesse qu'F._____ allait publier un appel d'offres portant sur 1'000 tonnes de cryolithe synthétique. Par fax du 9 avril 2001, elle a informé L._____ qu'F._____ allait publier, la même semaine, cinq appels d'offres portant sur 1'000 tonnes de cryolithe synthétique, 1'000 tonnes de magnésium, 120 tonnes d'alliage aluminium chrome, 200 tonnes d'alliage aluminium manganèse et 230 tonnes de fonte riche en silicium ("*pig iron high Si*"). Au mois d'avril 2001, F._____ a publié un appel d'offres G17/2000-2001 portant sur 1'000 tonnes de magnésium pur, que la demanderesse a transmis à la défenderesse le 10 avril 2001.

F._____ a publié un appel d'offres G23/2000-2001 portant sur 230 tonnes de fonte riche en silicium et en phosphore, avec un délai échéant le 10 mai 2001. Il n'est pas établi que la demanderesse ait transmis cet appel d'offres à la défenderesse, pas plus qu'un appel d'offre G21/2000-2001 portant sur 200 tonnes d'alliage aluminium manganèse 75%.

c) Par fax du 22 juin 2001, la défenderesse a informé F._____ que 1'000 tonnes de fluorure d'aluminium étaient disponibles pour livraison rapide à l'usine de Cagliari.

10. a) Par courrier du 2 juillet 2001, la demanderesse a résumé le contenu d'une précédente rencontre entre A.J._____ et X._____, en indiquant notamment que le premier avait proposé d'ajouter divers produits dans le programme de marketing, en sus des affaires courantes, soit le fluorure d'aluminium et la cryolithe.

b) Le 3 juillet 2001, F._____ a adressé un fax à la défenderesse, indiquant qu'elle ne souhaitait plus passer par

l'intermédiaire d'X._____ pour faire affaires mais avoir des contacts directs et qu'elle mettrait fin à leurs relations si elle apprenait que ce dernier était tenu au courant de leurs activités. La défenderesse n'a pas résilié le contrat la liant à la demanderesse. Le 9 juillet 2001, elle l'a informée que A.J._____ avait l'intention de rendre visite à F._____ en automne pour tenter de trouver une solution honorable pour chacun. Par lettre _____ du 28 juillet 2001, la demanderesse lui a expliqué pourquoi elle était en litige avec F._____.

11. a) Le 22 août 2001, la défenderesse a reçu d'F._____ une commande de 1'000 tonnes de cryolithe.

b) Elle a établi en faveur de la demanderesse une note de crédit

33/01-100-109, datée du 22 novembre 2001, pour une commission relative à la vente à F._____ de 500 tonnes de cryolithe synthétique au prix de 582 dollars la tonne FOB, dont le numéro de commande était 11/2001-2002. La commission était de 0,5% du prix total plus 10 dollars américains par tonne. Par fax du 15 décembre 2001, la demanderesse a indiqué qu'elle acceptait, pour cette transaction uniquement, que sa commission soit ramenée à 1% du prix FOB.

c) Au mois de décembre 2001, F._____ a publié un appel d'offres G11/2001-2002 portant sur 1'000 tonnes de cryolithe synthétique, que la demanderesse a transmis à la défenderesse. Le même jour, la demanderesse a informé la défenderesse d'un appel d'offres G12/2001-2002 publié par F._____ et portant sur 500 tonnes de fluorure de calcium. Il n'est pas établi que la défenderesse ait donné suite à cet appel d'offres. Le 20 décembre 2001, la demanderesse lui a transmis les spécifications relatives à l'appel d'offres G11/2001-2002. Le 11 janvier 2002, la défenderesse a transmis à la demanderesse une offre pour cette soumission, en lui demandant de la transmettre à F._____.

12. a) Au mois de janvier 2002, des représentants de R._____ se sont rendus en Egypte, notamment pour y rencontrer des dirigeants d'F._____. Le 4 janvier 2002, la défenderesse a signé un document adressé à qui de droit, indiquant qu'elle avait mandaté W._____ pour acheter les documents relatifs aux appels d'offres et pour présenter ses offres pour l'année 2002. Cette attestation a été établie à la requête de la demanderesse, qui souhaitait introduire un nouvel assistant sur le marché égyptien.

Selon un rapport rédigé le 5 février 2002 par B.J._____, l'ingénieur [...], président directeur général d'F._____, ne voulait plus entendre le nom d'X._____ et les relations entre ce dernier et F._____ étaient définitivement rompues. Dans son rapport, B.J._____ indiquait que les dirigeants d'F._____ croyaient qu'X._____ n'était plus l'agent de la défenderesse. Il précisait qu'F._____ n'avait pas à découvrir que tel était toujours le cas et qu'il fallait être très prudent. Il indiquait encore qu'X._____ leur avait présenté un certain [...] comme son successeur. Il n'est pas établi que ce successeur ait été accepté par F._____. Enfin, le rapport de B.J._____ indiquait que des discussions avaient eu lieu avec X._____ et qu'ils ne partageaient manifestement pas le même point de vue au sujet des problèmes de commissions passées, présentes et futures de ce dernier.

b) Le 6 février 2002, la demanderesse a informé la défenderesse qu'F._____ avait publié sept appels d'offres échéant le premier trimestre 2002, en l'invitant à lui indiquer si elle était intéressée. Elle l'a relancée le 12 février suivant.

c) Le 10 mai 2002, la demanderesse a informé la défenderesse qu'F._____ avait un besoin urgent de 500 à 1'000 tonnes de cryolithe synthétique. Le fax précisait que, selon toute vraisemblance,

F._____ n'avait reçu aucune marchandise de la part des chinois. Le 26 juin 2002, F._____ a commandé à la défenderesse 500 tonnes de cette substance au prix de 719 dollars par tonne FOB Cagliari. Cette commande est intervenue sans que la défenderesse n'ait recours aux services de la demanderesse, alors que le contrat qui liait les parties était toujours valable, mais la demanderesse, qui s'en est étonnée par fax du 5 août 2002, a perçu une commission. Par fax du 20 septembre 2002, la défenderesse a informé la demanderesse qu'elle n'avait pu charger que 417 tonnes de cryolithe sur le cargo faute de place et qu'elle lui verserait bientôt sa commission sur cette quantité.

13. Selon procuration notariée du 1^{er} juillet 2002, la défenderesse était autorisée à négocier les prix et autres conditions vente pour le compte de R._____.

14. a) Le 12 janvier 2003, la demanderesse a informé la défenderesse de divers appels d'offres publiés par F._____. La défenderesse l'en a remercié le lendemain et les parties ont continué à échanger des correspondances au cours de l'année 2003.

Le 31 janvier 2003, R._____ a transmis à la demanderesse différents documents concernant un appel d'offres pour 2'000 tonnes de cryolithe synthétique. Par courrier du 4 février 2003, la défenderesse a remis à cette dernière une soumission pour cet appel d'offres afin qu'elle la présente à F._____. Dans ce courrier, elle l'informait que le prix de son offre comprenait également sa commission.

b) Au mois de février 2003, B.J._____ s'est rendu en Egypte afin d'y rencontrer les dirigeants d'F._____. La demanderesse a participé à la rédaction d'un avenant au contrat du mois de mars 1998 en vue de cette visite. X._____ avait contribué à organiser dite visite, de même que celle du mois de janvier de l'année précédente, et a demandé à

B.J._____ de l'informer au sujet du résultat de la rencontre par courriels des 4 et 10 mars 2003.

c) Le 20 août 2003, la demanderesse a informé la défenderesse d'un appel d'offres publié par F._____ pour 1'000 tonnes de cryolithe synthétique. Le 22 août suivant, la défenderesse a indiqué à la demanderesse que cette information était tardive, dès lors qu'elle s'était déjà procurée elle-même les documents de l'offre publique. Par ailleurs, elle s'est étonnée de ne pas avoir été avisée d'un appel d'offres d'F._____ concernant du substitut de cryolithe ("*bath material*").

15. Par lettre du 13 janvier 2004, le conseil de la demanderesse a écrit à la défenderesse, lui impartissant un délai de dix jours pour payer la somme de 859'321 fr. 50. Celle-ci ne s'est pas exécutée, mais a répondu par courrier du 4 février 2004, que la commission réclamée était vraisemblablement destinée à de la corruption, et qu'elle émettait de vives réticences au sujet d'une telle pratique.

16. a) Par fax du 10 janvier 2005, F._____ a demandé à la défenderesse une offre pour 1'000 tonnes de cryolithe synthétique. Le 29 janvier 2005, elle l'a informée que son offre n'était pas retenue, dès lors qu'il y en avait d'autres à meilleur prix.

b) Le 16 février 2005, la demanderesse a informé la défenderesse qu'F._____ avait publié quatre appels d'offres portant sur du silicium pur (13/2004-4005), du bain électrolytique concassé ("*electrolyte crushed bath*" - 14/2004-2005), du magnésium pur (15/2004-2005) et de la cryolithe

synthétique (21/2004-2005). Hormis pour ce dernier appel d'offres, il n'est pas établi que la défenderesse ait fait des soumissions.

c) Le 4 mars 2005, la défenderesse a envoyé un fax à la demanderesse, confirmant la validité du contrat du 19 décembre 1985, lui réclamant de la documentation, notamment concernant des offres pour du silicium. En revanche, ce fax ne mentionnait pas d'alliages aluminium titane bore, aluminium chrome et aluminium manganèse.

17. Le 3 janvier 2006, la demanderesse a fait notifier à la défenderesse un commandement de payer la somme de 1'000'000 fr. plus intérêt à 5% l'an dès le 31 décembre 2004, auquel la défenderesse a fait opposition totale.

18. Par fax du 17 janvier 2007, un représentant de R._____ a informé la défenderesse qu'X._____ était toujours sur liste noire, qu'F._____ voulait faire affaire avec R._____ et non plus avec la défenderesse, probablement aussi parce qu'elle n'était pas satisfaite du travail de son agent.

19. Dans un rapport du 16 avril 2007, l'organe de révision de la défenderesse a attesté, à la demande de celle-ci, n'avoir constaté aucune vente à F._____ ou à un autre client en Egypte, ni aucune commission versée par R._____ pour des ventes réalisées en Egypte postérieurement au mois de septembre 2002.

20. Par courrier du 23 avril 2008, R._____ a informé la défenderesse qu'elle ne lui paierait plus de commission pour les affaires avec F._____, dès lors que cette dernière refusait toute relation directe avec elle. Le document indiquait que l'agent de cette dernière, X._____, respectivement la demanderesse, avaient été mis sur liste noire par

F._____, de sorte que les affaires avec ce client étaient entièrement gérées par les employés de R._____ sans intervention ni assistance de la défenderesse.

21. Le 25 juin 2008, la Commission européenne a infligé à la défenderesse et à R._____, solidairement entre elles, une amende de 1'600'000 euros pour avoir participé, avec trois autres entreprises, à une entente portant sur la fixation des prix dans le secteur du fluorure d'aluminium. Il ressort de cette décision que les producteurs concernés se sont rencontrés à Milan le 20 juillet 2000 et ont convenu d'une hausse du prix cible mondial; plusieurs régions du monde ont été passées en revue afin d'établir un niveau de prix général et, dans certains cas, une répartition du marché.

Le 20 septembre 2008, la défenderesse et R._____ ont recouru contre cette décision, concluant à son annulation, subsidiairement à la réduction de la sanction. A l'appui de leur recours, elles soutenaient qu'il était impossible de partir de l'hypothèse que quatre entreprises de petite dimension puissent à elles seules imposer des prix à de grands producteurs d'aluminium dans un marché où le prix était déterminé par l'offre et non par la demande. Elles ont également fait valoir que des documents à charge qui n'étaient pas cités dans les communications des griefs, avaient été invoqués afin de confirmer l'implication de la défenderesse.

22. En avril et en août 2009, R._____ a livré à F._____ à chaque fois 456 tonnes de cryolithe pour un prix de 1'120 euros la tonne; les 2% de chacune des factures relatives à ces livraisons, après déduction du fret coûtant 40 euros la tonne, représentent 9'849,60 euros.

23. Par courrier du 29 juin 2010 adressé à la demanderesse, la défenderesse a déclaré résilier le contrat qui les liait avec effet au 31 décembre 2011.

24. Le 23 août 2010, l'organe de révision de la défenderesse a attesté, à la demande de celle-ci, que, selon les renseignements en sa possession, la ligne de crédit à hauteur de 4 millions de francs que la défenderesse avait auprès du Crédit Suisse n'était pas suffisante pour financer une livraison de 50'000 tonnes de coke de pétrole vert au prix unitaire de 180 dollars.

25. a) Il ressort notamment ce qui suit d'un tableau déposé par la défenderesse, intitulé "VENTES DE CRIOLITE SYNTHETIQUE ET D'ALF3 DE R. _____ A F. _____ DU 13 DECEMBRE 2006 AU 31 DECEMBRE 2011" :

- Le 29 décembre 2009, R. _____ a livré à F. _____ 408 tonnes de cryolithe au prix de 895 dollars la tonne CF.
- Le 3 février 2010, R. _____ a livré à F. _____ 408 tonnes de cryolithe au prix de 895 dollars la tonne CF.
- Le 9 février 2010, R. _____ a livré à F. _____ 192 tonnes de cryolithe au prix de 895 dollars la tonne CF.
- Le 12 février 2010, R. _____ a livré à F. _____ 216 tonnes de cryolithe au prix de 895 dollars la tonne CF.
- Le 26 avril 2010, R. _____ a livré à F. _____ 408 tonnes de cryolithe au prix de 895 dollars la tonne CF.
- Le 16 juin 2010, R. _____ a livré à F. _____ 408 tonnes de cryolithe au prix de 895 dollars la tonne CF.
- Le 21 juillet 2010, R. _____ a livré à F. _____ 500 tonnes de fluorure d'aluminium au prix de 989 dollars la tonne FOB Cagliari.
- Le 10 août 2010, R. _____ a livré à F. _____ 384 tonnes de cryolithe au prix de 895 dollars la tonne CF.

- Le 11 août 2010, R. _____ a livré à F. _____ 500 tonnes de fluorure d'aluminium au prix de 989 dollars la tonne FOB Cagliari.
- Le 11 août 2010, R. _____ a livré à F. _____ 24 tonnes de cryolithe au prix de 895 dollars la tonne CF.
- Le 10 novembre 2010, R. _____ a livré à F. _____ 25 tonnes de fluorure d'aluminium au prix de 989 dollars la tonne FOB Cagliari.
- Le 22 décembre 2010, R. _____ a livré à F. _____ 500 tonnes de fluorure d'aluminium au prix de 1'210 dollars la tonne FOB Cagliari.
- Le 11 janvier 2011, R. _____ a livré à F. _____ 500 tonnes de fluorure d'aluminium au prix de 1'210 dollars la tonne FOB Cagliari.
- Le 20 janvier 2011, R. _____ a livré à F. _____ 288 tonnes de cryolithe au prix de 1'080 dollars la tonne CF.
- Le 16 mars 2011, R. _____ a facturé des frais de stockage à F. _____ pour la somme de 2'175 dollars.
- Le 28 avril 2011, R. _____ a livré à F. _____ 1'000 tonnes de fluorure d'aluminium au prix de 1'195 dollars la tonne FOB Cagliari.

Ce document précise, pour l'ensemble de ces commandes, qu'aucun appel d'offres n'a été reçu de la demanderesse, ni aucune commission versée à la défenderesse.

b) Un tableau déposé par la défenderesse, intitulé "Calcul du dommage subi par V. _____ SA" a la teneur suivante :

Année	Quantité, tonnes	Prix FOB US\$/tonne	Montant total US\$	Cours CHF à mi-juin de l'année	Montant total CHF	Commission Minmet 4% CHF	Commission MEECA 2% CHF	Commission Minmet Nette CHF
2003	3'500	700	2'450'000	1.3005	3'186'225	127'449	63'725	63'725
2004	3'500	650	2'275'000	1.2559	2'857'173	114'287	57'143	57'143
2005	3'500	780	2'730'000	1.2755	3'482'115	139'285	69'642	69'642
2006	3'500	1'000	3'500'000	1.2312	4'309'200	172'368	86'184	86'184
2007	3'500	1'200	4'200'000	1.2454	5'230'680	209'227	104'614	104'614
2008	3'500	1'600	5'600'000	1.0477	5'867'120	234'685	117'342	117'342

Manqué à gagner de Minmet: CHF 498'650

26. En cours d'instance, une expertise a été confiée à [...], expert-comptable, ...]qui a déposé son rapport d'expertise le 14 décembre 2009 et un rapport complémentaire le 18 mai 2010. Les constatations et conclusions de l'expert sont en substance les suivantes.

a) Invité à se prononcer sur l'exactitude d'un calcul de commissions contenu dans un tableau de la demanderesse, l'expert a relevé, en premier lieu, que les parties raisonnaient de manière fondamentalement différente :

- Pour la demanderesse, qui se fonde sur le contrat du 19 décembre 1985 prévoyant une exclusivité mutuelle s'agissant de certains produits, si la défenderesse ne répondait pas ou seulement partiellement à un appel d'offres, elle (la demanderesse) était en droit de proposer l'affaire à un autre fournisseur, et aurait pu le faire si la défenderesse l'avait avisée suffisamment tôt qu'elle ne répondrait pas ou seulement partiellement à l'appel d'offres. Toutefois, la défenderesse lui ayant communiqué les détails de ses offres seulement quelques jours avant l'échéance de l'appel d'offres, elle aurait été incapable de trouver d'autres fournisseurs, de sorte qu'elle estime avoir droit à une compensation des commissions perdues.
- Pour sa part, la défenderesse, interprète différemment le contrat. Selon elle, une commission était due à la demanderesse seulement dans les cas où elle recevait une commande de la part du client. La commission de 2% était calculée sur la valeur totale de la commande, sous déduction des coûts de fret et des assurances.

Tout en précisant qu'il ne se prononce pas sur la question du droit aux commissions, l'expert a corrigé le tableau de la demanderesse, qui répertorie les soumissions auxquelles la défenderesse n'a pas, ou pas

entièrement répondu, et calculé ensuite dans une colonne "Commission due US" le montant des compensations de commissions auxquelles la demanderesse prétend avoir droit. Le tableau corrigé par l'expert a la teneur suivante :

Appel d'offres	Date de clôture	Matériau	Quantité requise	Offre faite par la défenderesse	Date de l'offre de la demanderesse	Note	Différence	Prix US/MT	Commission due US
G 22/95-96	10.10.1995	Cryolithe	5'000.00	4'000.00	05.10.1995		1'000.00	1'078.00	21'560.00
G2-96/97	18.09.1996	Alu-Flor	12'000.00	4'000.00	12.09.1996		8'000.00	1'000.00	160'000.00
G18-97/98	09.02.1998	Cryolithe	5'000.00	5'000.00	02.03.1998	1	-	832.00	-
G7 - 2000/01	20.09.2000	Alu-Flor	3'500.00	1'000.00	29.08.2000		2'500.00	725.00	36'250.00
G39 / 02-03	08.02.2003	Cryolithe	2'000.00	2'000.00	03.02.2003		-	719.00	-
	06.09.2003	Cryolithe	1'000.00	1'000.00	28.08.2009		-	719.00	-
Total intermédiaire									217'810.00
D13 - 2000/01	07.02.2001	Green Petroleum coke	50'000.00	-	-		50'000.00	180.00	180'000.00
Total									397'810.00

b) Dans un second tableau, toujours sans se prononcer sur la question du droit à la commission, l'expert a corrigé un tableau de conversion des "Commission due US" en francs suisses :

	US	soit CHF	au taux de
10.10.1995	21'560.00	24'783.22	1.1495
18.09.1996	160'000.00	198'944.00	1.2434
04.02.1998	-	-	1.4600
20.09.2000	36'250.00	64'517.75	1.7798
08.02.2003	-	-	1.3550
06.09.2003	-	-	1.3840
Total intermédiaire	217'810.00	288'244.97	
07.02.2001	180'000.00	301'680.00	1.6760
Total	397'810.00	589'924.97	

Il a, en outre, précisé que la demanderesse avait calculé ces commissions sur le prix de vente total, sans déduire les coûts de fret et d'assurances.

c) L'expert a confirmé, dans l'ensemble, l'exactitude du tableau suivant, qui correspond aux revenus réalisés entre les années 1998 et 2003 par la demanderesse du chef du contrat qui la liait à la défenderesse :

Date	Matériaux	Quantité MT	Revenus CHF
21.04.1998	Cryolithe	1'000	38'452.25
04.01.2000	Cryolithe	1'500	84'112.05
30.08.2000	Silicon Metal	100	11'912.24
22.08.2001	ALF3	1'000	40'425.00
30.11.2001	Cryolithe	500	10'626.83
23.05.2002	Poudre de Silicon	2'304	2'914.55
13.02.2002	Poudre de Silicon	2'304	2'914.55
11.04.2002	Cryolithe	500	10'445.15
03.10.2002	Cryolithe	485	14'620.08
		Total	216'422.69

L'expert a toutefois précisé qu'une quantité de 415 tonnes de cryolithe avait été livrée le 3 octobre 2002 et non 485 tonnes.

L'annexe 3 contient le détail de ses calculs ayant permis de démontrer l'exactitude des montants qui figurent dans le tableau qui précède. Il ressort notamment de cette annexe que les commissions touchées par la demanderesse et qui ont pu être attestées par pièces par l'expert étaient exprimées en dollars américains.

d) S'agissant de l'appel d'offres G22/95-96 publié par F. _____ au cours de l'année 1995 (cf. ci-dessus 4 b)), l'expert a précisé qu'il avait débouché sur une commande portant sur 500 tonnes de cryolithe, portée par la suite à 1'000 tonnes.

Il a également confirmé que la défenderesse avait bien répondu à l'appel d'offres G18/97-98 pour 4'000 tonnes de cryolithe, en soumettant une première offre pour 2'000 tonnes et une seconde offre pour 5'000 tonnes lorsqu'F. _____ avait porté son appel d'offres à cette quantité (cf. ci-dessus 4 d)).

e) L'expert a indiqué ne pas avoir trouvé de preuve que la défenderesse ou d'autres sociétés du groupe que la demanderesse considère comme une seule entité économique (dont notamment R. _____ et d'autres sociétés appartenant à la famille A.J. _____), auraient effectué des livraisons directement à F. _____, pour lesquelles aucune commission n'aurait été payée à la demanderesse.

f) L'expert a exposé que la demanderesse fondait également un droit à une indemnité sur son interprétation du contrat de durée des 6 et 24 mars 1998, selon laquelle ce contrat constituerait une commande ferme et donc un droit à la commission pour les quantités indiquées, qu'elles aient été livrées ou non. Sans se prononcer sur le droit à ces commissions, l'expert a corrigé comme suit le tableau répertoriant celles qui resteraient dues en fonction de cette interprétation, sur les quantités de cryolithe non livrées par rapport aux 2'500 tonnes annuelles évoquées dans le contrat, entre les années 1998 et 2003 :

Période	Différence non livrée	Prix	Commission 2%	Commission USD 10/MT	Total Commission	Change selon demande	Total Commission
	MT	USD/MT	USD	USD	USD		CHF
7.3.-31.12.1998	1'500.00	832.00	24'960.00	15'000.00	39'960.00	1.44994	57'939.60
1.1.-31.12.1999	2'500.00	789.00	39'450.00	25'000.00	64'450.00	1.50329	96'887.04
1.1.-31.12.2000	1'000.00	760.00	15'200.00	10'000.00	25'200.00	1.68846	42'549.19
1.1.-31.12.2001	2'000.00	616.00	24'640.00	20'000.00	44'640.00	1.69724	75'764.79
1.1.-31.12.2002	2'000.00	616.00	24'640.00	20'000.00	44'640.00	1.55648	69'481.27
1.1.-31.12.2003	2'083.00	719.00	29'953.54	20'830.00	50'783.54	1.34350	68'227.69
	<u>11'083.00</u>				<u>269'673.54</u>		<u>410'849.58</u>

L'expert a observé que la défenderesse avait régulièrement répondu aux appels d'offres d'F._____ s'agissant de la cryolithe. Il n'a toutefois pas trouvé d'appel d'offres émis par F._____ pour les années 1998-1999 et 1999-2000. Il a confirmé que la défenderesse avait répondu aux appels d'offres de 1'000 tonnes de cryolithe pour les années 2001 et 2002, ainsi que de 2'000 tonnes pour l'année 2003.

27. Après réforme des parties, l'expert [...] a déposé un nouveau rapport d'expertise le 20 décembre 2013. Ses constatations et conclusions sont en substance les suivantes.

a) Les parties ayant admis que le prix FOB du coke de pétrole vert importé en Egypte était de 54 dollars la tonne environ au cours des

années 2000 et 2001, l'expert a modifié la ligne correspondante dans son tableau (cf. ci-dessus ch. 26 a)), de sorte que pour un "Prix US/MT" de 54 fr. la "Commission due US" correspond - théoriquement, l'expert ne se prononçant toujours pas sur le droit à cette commission - à 54'000 francs.

b) L'expert a confirmé que les quantités de cryolithe et de fluorure d'aluminium suivantes ont été vendues à F. _____ entre les années 1998 à 2002 (cf. ci-dessus ch. 26 c)) :

Date	Matériaux	Quantité MT	Total année
21.04.1998	Cryolithe	1'000	1'000
1999	-	-	-
04.01.2000	Cryolithe	1'500	1'500
22.08.2001	ALF3	1'000	1'500
30.11.2001	Cryolithe	500	
11.04.2002	Cryolithe	500	915
03.10.2002	Cryolithe	415	

En outre, dans un second tableau, il a confirmé les quantités vendues de ces mêmes produits, telles qu'elles ressortent du tableau intitulé "VENTES DE CRIOLITE SYNTHETIQUE ET D'ALF3 DE R. _____ A F. _____ DU 13 DECEMBRE 2006 AU 31 DECEMBRE 2011" déposé par la défenderesse (cf. ci-dessus ch. 25 a)) et dont il a pu vérifier l'exactitude des données, à l'exception des "prix FOB Cagliari USD/TM" pour la plupart des factures :

Date	Matériaux	Quantité MT	Total année
2006	-	-	-
2007	-	-	-
2008	-	-	-
16.04.2009	Cryolithe	456	1'320
11.08.2009	Cryolithe	456	
29.12.2009	Cryolithe	408	
03.02.2010	Cryolithe	408	3'565
09.02.2010	Cryolithe	192	
12.02.2010	Cryolithe	216	
26.04.2010	Cryolithe	408	
16.06.2010	Cryolithe	408	
21.07.2010	ALF3	500	
10.08.2010	Cryolithe	384	
11.08.2010	ALF3	500	
11.08.2010	Cryolithe	24	
10.11.2010	ALF3	25	
22.12.2010	ALF3	500	
11.01.2011	ALF3	500	1'788
20.01.2011	Cryolithe	288	
28.04.2011	ALF3	1'000	

L'expert a constaté qu'aucune vente à F._____ n'avait eu lieu entre les années 2006 et 2008 et que, hormis durant l'année 2010, les quantités vendues ont été inférieures aux 3'500 tonnes que la défenderesse espérait pouvoir vendre selon le tableau qu'elle a produit (cf. ci-dessus ch. 25 b)). En définitive, se fondant sur ces deux tableaux, l'expert a indiqué ne pas pouvoir valider ni même estimer les quantités qui auraient pu être vendues par R._____. Il explique que c'est pour cette raison qu'il n'a pas pu contrôler l'exactitude des prix FOB. Enfin, après avoir consulté la comptabilité de la défenderesse pour les exercices 2005-2006 à 2010-2011, l'expert n'a trouvé aucune trace de commission versée par R._____ pour des opérations avec F._____.

28. Par demande du 13 décembre 2006, J._____AG a pris contre V._____SA, avec suite de frais et dépens, la conclusion suivante :

" I. V._____SA est la débitrice de J._____AG et lui doit prompt paiement de 499'000 francs (quatre cent nonante neuf mille francs), avec intérêts à 5% l'an dès le 13 janvier 2004."

Par réponse du 13 avril 2007, la défenderesse a conclu, avec suite de frais et dépens, à libération. Elle a également pris, avec suite de frais et dépens, la conclusion reconventionnelle suivante :

" I.-J._____AG est la débitrice de V._____SA et lui doit prompt paiement de Frs 499.000.- (quatre cent nonante neuf mille

francs), avec intérêts à 5% l'an dès le 1^{er} janvier 1998."

Par réplique du 10 septembre 2007, la demanderesse a conclu, sous suite de frais et dépens, au rejet de la conclusion reconventionnelle prise par la défenderesse.

Chaque partie a déposé un mémoire de droit.

En droit:

I. a) Le Code de procédure civile du 19 décembre 2008 (CPC, RS 272) est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2011 afin de régler la procédure applicable devant les juridictions cantonales, notamment aux affaires civiles contentieuses (art. 1 let. a CPC). L'art. 404 al. 1 CPC dispose que les procédures en cours à l'entrée en vigueur de cette loi sont régies par l'ancien droit de procédure jusqu'à la clôture de l'instance. Cette règle vaut pour toutes les procédures en cours, quelle que soit leur nature (Tappy, Le droit transitoire applicable lors de l'introduction de la nouvelle procédure unifiée, *in* JT 2010 III 11, p. 19). Par ailleurs, aux termes de l'art. 166 CDPJ (Code de droit privé judiciaire vaudois du 12 janvier 2010, RSV 211.02), les règles de compétence matérielle applicables avant l'entrée en vigueur de cette seconde loi demeurent applicables aux causes pendantes devant les autorités civiles ou administratives (Tappy, *op. cit.*, p. 14).

b) En l'espèce, la cause a été introduite par demande du 13 décembre 2006. L'instance était donc toujours en cours le 1^{er} janvier 2011, de sorte qu'elle reste soumise au CPC-VD (Code de procédure civile vaudoise du 14 décembre 1966, RSV 270.11), à la loi sur les fors en matière civile du 24 décembre 2000 (Lfors, RS 272) ainsi qu'à la loi d'organisation judiciaire du 12 décembre 1979 (LOJV, RSV 173.01).

La compétence des tribunaux vaudois est donnée, la défenderesse étant domiciliée à Lausanne (art. 3 al. 1 let. b LFors). La Cour civile est compétente pour les causes patrimoniales dont la valeur litigieuse est supérieure à 100'000 fr. et qui ne sont pas attribuées par la loi à une autre autorité (art. 74 al. 2 aLOJV). En l'occurrence, la valeur litigieuse est largement supérieure à 100'000 fr., de sorte que la compétence de la cour de céans est donnée.

II. a) La demanderesse fait valoir que, les parties ont été liées par un contrat d'agence, du 19 décembre 1985 au 31 décembre 2011. Elle soutient, en outre, avoir été un agent négociateur au sens de l'art. 418b CO (loi fédérale complétant le Code civil suisse du 30 mars 1911 - RS 220) et non un agent stipulateur, de sorte que les dispositions relatives au contrat de courtage seraient applicables à titre supplétif. La défenderesse ne conteste pas cette qualification.

Le contrat d'agence est un contrat par lequel l'agent est chargé, à titre permanent, par un ou plusieurs mandants, de négocier la conclusion d'affaires ou d'en conclure en leur nom et pour leur compte, sans être lié envers eux par un contrat de travail (art. 418a CO; Tercier, Les contrats spéciaux, 4^{ème} éd., Genève 2009, n. 5690, p. 862). L'agent négociateur est celui qui peut négocier les affaires (y compris prospecter la clientèle, la démarcher et en obtenir des commandes), sans avoir le pouvoir de les conclure, tandis que l'agent stipulateur est celui qui, en sus, peut précisément les conclure en tant que représentant direct (Tercier, op. cit., nn. 5703 s. pp. 863 s.).

b) En l'espèce, le contrat intitulé contrat d'agence ("*agency contract*") conclu entre les parties le 19 décembre 1985 prévoit que la demanderesse s'engageait à fournir divers services, soit notamment la promotion de la défenderesse en Egypte et la fourniture d'informations nécessaires aux soumissions. Dès lors, se pose la question de savoir si la demanderesse était véritablement chargée du pouvoir de négocier les

affaires pour le compte de la défenderesse, ou si l'on se trouve en présence d'un simple contrat de mandat. Toutefois, toujours selon les termes du contrat, la défenderesse conférait à la demanderesse le mandat de représentation exclusive pour les clients égyptiens. En outre, il résulte de l'état de fait que la demanderesse est intervenue à diverses reprises au cours des négociations. Ainsi, force est de constater, avec les parties, que le contrat du 19 décembre 1985 est un contrat d'agence au sens des articles 418a ss CO. Enfin, rien n'indique que la demanderesse ait disposé du pouvoir de conclure des affaires comme représentant direct de la défenderesse. Elle revêtait donc le rôle d'agent négociateur mais non celui d'agent stipulateur, ce qui, du reste, est présumé (art. 418e CO).

c) aa) Selon la jurisprudence, lorsque la cause revêt un aspect international (un élément d'extranéité), il appartient au juge d'examiner d'office la question du droit applicable au contrat, à la lumière du droit international privé du for (ATF 130 III 417 c. 2 et les arrêts cités), en particulier de la loi fédérale du 18 décembre 1987 sur le droit international privé (LDIP; RS 291).

Un élément d'extranéité existe lorsqu'il y a une connexité suffisante de la cause avec l'étranger, ce qui doit être examiné de cas en cas. La question du droit applicable au contrat ne se pose que si la situation présente des points objectifs avec au moins deux Etats, en principe lorsque l'une des parties a son domicile à l'étranger (ATF 134 III 475 c. 2.3, rés. *in* JT 2008 I 239). Tel peut également être le cas lorsque le contrat doit être exécuté, en tout ou partie à l'étranger, porte sur un bien situé à l'étranger, ou encore en fonction de circonstances extérieures au contrat, par exemple lorsque ce dernier est intimement rattaché à un ou plusieurs autres contrats régis par un droit étranger ou ayant des liens significatifs avec plusieurs pays (Bonomi, Commentaire romand de la Loi sur le droit international privé et la Convention de Lugano, Bâle 2011, n. 6 ad art. 116 LDIP).

bb) En l'espèce, le litige possède un élément d'extranéité, dès lors que les parties étaient actives sur le plan international et ont, en

particulier, conclu un contrat concernant le marché égyptien. En outre, le fournisseur de ces matériaux était la société R._____, sise à Cagliari en Italie. Se pose, dès lors, la question du droit applicable à ce contrat.

d) aa) Selon l'art. 117 LDIP, à défaut d'élection de droit, un contrat est régi par le droit de l'Etat avec lequel il présente les liens le plus étroits (al. 1). S'agissant d'un contrat conclu dans l'exercice d'une activité commerciale, ces liens sont réputés exister avec l'Etat dans lequel la partie qui doit fournir la prestation caractéristique a son établissement (al. 2). Par prestation caractéristique, on entend la prestation de service dans les contrats de prestation de service (al. 3 let. c *in fine*). Entrent dans les contrats de service au sens de cette disposition le contrat d'agence, le contrat de mandat et le contrat de courtage, si bien que ces contrats sont soumis au droit de la résidence habituelle ou de l'établissement de l'agent, du mandataire ou du courtier (Dutoit, Droit international privé suisse : Commentaire de la loi fédérale du 18 décembre 1987, 4^{ème} éd. revue et augmentée, Bâle 2005-2011, nn. 16, 19 et 25 ad art. 117 LDIP et les références citées; Bonomi, op. cit., n. 36 ad art. 117 LDIP).

Aux termes de l'art. 116 LDIP, le contrat est régi par le droit choisi par les parties (al. 1). Selon la jurisprudence, une élection de droit ne peut être retenue que lorsque les parties ont eu conscience que la question du droit applicable se posait, qu'elles ont voulu la régler et ont exprimé cette volonté. Il ne suffit pas que les plaideurs invoquent le droit interne pour pouvoir en déduire une élection de droit (ATF 123 III 35 c. 2c/bb; ATF 119 II 173). Lorsque les parties invoquent le même droit, il a été jugé, selon les circonstances, qu'on peut y voir l'expression d'une élection de droit tacite ou, à tout le moins, un indice en faveur d'une telle élection (ATF 99 II 315 c. 3a). Une déclaration de volonté expresse ou tacite permettant objectivement de conclure à une élection de droit selon le principe de la confiance est en tous les cas nécessaire (ATF 123 III 35 c. 2c/bb). En outre, la référence à un certain droit ne suffit pas à faire admettre une telle déclaration de volonté. Il faut des éléments supplémentaires permettant d'établir la volonté des parties d'appliquer un autre droit en dérogation à la règle objective de conflit (ATF 119 II 173 c.

1b). Ces éléments peuvent résulter tant du contrat que des circonstances entourant sa conclusion (ATF 130 III 417 c. 2.2.1 et les références citées; ATF 123 III 35 c. 2c/bb). Ainsi, il peut notamment résulter de l'attitude des parties la manifestation d'une élection de droit tacite mais consciente (TF 4A_158/2014 c. 2 et les références citées).

bb) En l'espèce, dès lors que la demanderesse est un agent ayant son établissement en Suisse, le droit suisse est en principe applicable aux relations entre les parties, sauf élection de droit. En l'occurrence, ni le contrat précité, ni les circonstances – connues de la cour de céans – entourant sa conclusion ne plaident en faveur d'une élection de droit quelconque. Dans leurs mémoires de droit respectifs, les parties se réfèrent du reste aussi au droit suisse. Dans ces conditions, le droit suisse est applicable au contrat d'agence conclu entre les parties en date du 19 décembre 1985.

III. a) La demanderesse soutient que la défenderesse a violé ses obligations contractuelles résultant de l'art. 418f CO, en ne répondant pas toujours aux appels d'offres qu'elle lui a transmis. Elle l'aurait, ainsi, empêchée de gagner la commission qu'elle pouvait espérer, de sorte qu'elle devrait lui payer une indemnité de 378'748 fr. 97 en application de l'art. 418m al. 1 CO. Elle fait valoir qu'elle aurait pu présenter l'affaire à d'autres clients si elle avait su suffisamment tôt que la défenderesse ne postulerait pas. Elle soutient également avoir été fortement limitée dans sa capacité à le faire, compte tenu de la clause d'exclusivité qui l'empêchait de faire participer d'autres clients aux appels d'offres présentés à la défenderesse.

Pour sa part, la défenderesse soutient qu'elle pouvait donner suite aux appels d'offres uniquement dans la mesure approuvée par R. _____ et qu'il n'est pas établi qu'elle ait fait preuve de négligence. Elle fait encore valoir que ni le contrat signé par les parties, ni la loi et en particulier les art. 418a ss CO ne l'obligeaient à répondre à tous les appels

d'offres par une soumission de quantité équivalente. De même, rien ne l'aurait obligée, si elle proposait une quantité inférieure, à le faire suffisamment à l'avance pour que la demanderesse puisse, le cas échéant, proposer l'affaire à un autre fournisseur. Elle souligne, en outre, qu'il n'est pas établi que la demanderesse ait concrètement été en mesure d'agir de la sorte.

b) Selon l'art. 418f al. 1 CO, le mandant doit faire tout ce qu'il peut pour permettre à l'agent d'exercer son activité avec succès. Cette disposition tient compte du fait que, pour exercer son activité avec succès dans l'intérêt du mandant, lequel coïncide avec son propre intérêt à un chiffre d'affaires le plus élevé possible, l'agent doit pouvoir compter sur l'aide du mandant (ATF 122 III 66, c. 3b, JT 1997 I 19, 22). Selon la jurisprudence du Tribunal fédéral (TF 4P.27/2001, c. 4a), le mandant doit donc faire tout ce qu'il peut pour favoriser l'activité de l'agent, et notamment respecter les devoirs que lui impose l'art. 418f CO (Wettenschwiler, Basler Kommentar OR I, 5^e éd., Bâle 2011, n. 1 ad art. 418f CO). En d'autres termes, le mandant doit, de manière générale, s'abstenir de tout ce qui pourrait être préjudiciable aux intérêts à la provision de l'agent (Hoffstetter, *Der Auftrag und die Geschäftsführung ohne Auftrag*, 2^e éd., Bâle 2000, *Traité de droit privé suisse* vol. VII/6, p. 194; Gautschi, *Berner Kommentar*, n. 2a-c ad art. 418f; Tercier/Favre, *Les contrats spéciaux*, 4^e éd., Genève 2009, n. 5762). Ainsi, l'inexécution ou l'exécution imparfaite d'une affaire conclue fait perdre des clients à l'agent et diminue ses chances de trouver des débouchés (Hofstetter, *op. cit.*, p. 193). Le mandant a aussi un devoir d'information dont le but est d'épargner à l'agent le gaspillage de ses forces en pure perte, des frais généraux infructueux, de même que des déceptions à la clientèle, tels que le retard de fabrication, la rupture de stock, etc. (Engel, *Contrats de droit suisse*, 2^e éd., Berne 2000, p. 547). Il doit mettre à disposition de l'agent les documents nécessaires à son activité, tels que formulaires de contrats, listes de prix, conditions générales, modes d'emploi (art. 418f al. 1 CO; Wettenschwiler, *op. cit.*, n. 2 ad art. 418f CO). Lorsqu'un recul important du volume des affaires et donc des provisions est prévisible, le mandant doit en faire part sans délai

à l'agent (art. 418f al. 2 CO; Wettenschwiler, op. cit., n. 3 ad art. 418f CO). Le fardeau de la preuve de la faute du mandant et de la violation de l'obligation par celui-ci pèse sur l'agent (art. 8 CC; Engel, op. cit., p. 550).

Le devoir général de fidélité du mandant concrétise le principe selon lequel le contrat doit être exécuté non seulement dans l'intérêt du mandant, mais également dans l'intérêt de chacune des parties. La formulation très large de l'obligation faite au mandant peut cependant prêter à confusion. Elle doit être comprise comme ne l'obligeant que dans la mesure du possible et du raisonnable. Elle ne doit pas faire oublier le principe général qui veut que les intérêts du mandant sont prioritaires, et que ceux de l'agent leur sont subordonnés. Si l'agent doit, comme tout mandataire, rechercher avant tout l'intérêt du mandant, il est aussi en droit de prendre en compte son propre intérêt. Le devoir de fidélité comprend notamment l'obligation positive de conclure les affaires négociées par l'agent négociateur dans toute la mesure où on peut l'attendre de lui selon les règles de la bonne foi. Ainsi, un refus purement arbitraire du mandant de conclure une affaire constitue une violation de son obligation. Ce devoir comprend aussi l'obligation positive pour le mandant d'informer l'agent de la marche des affaires. L'agent négociateur doit être tenu au courant de l'acceptation ou du refus de contrats dans tous les cas où l'on peut s'attendre à ce que les affaires négociées par l'agent soient, selon les règles de la bonne foi, conclues par le mandant. En respectant le devoir d'information, le mandant évitera à l'agent de prodiguer ses forces inutilement, de payer des frais généraux infructueux et de décevoir la clientèle (Dreyer, Commentaire Romand CO I, 2^e éd., Bâle 2012, n. 4 ad art. 418f CO). Ainsi, dans les limites de la bonne foi, le mandant reste en principe libre de refuser ou de conclure l'affaire négociée par l'agent (Dreyer, op. cit., n. 20 ad art. 418g CO).

c) Selon l'art. 418m al. 1 CO, lorsque le mandant, en violant ses obligations légales ou contractuelles, a empêché par sa faute l'agent de gagner la provision convenue ou à laquelle celui-ci pouvait s'attendre raisonnablement, il est tenu de lui payer une indemnité équitable; toute

convention contraire est nulle. L'indemnité équitable de l'art. 418m al. 1 CO doit se comprendre comme des dommages-intérêts positifs (ATF 122 III 66 c. 3c, JT 1997 I 19; Hofstetter, op. cit, p. 194), calculés sur la base des commissions convenues ou envisageables, déduction faite, le cas échéant, des frais épargnés par l'agent (Mirfakhraei, Les indemnités de fin de contrat dans le contrat d'agence et le contrat de distribution exclusive, Genève 2014, n. 109 p. 35; Wettenschwiler, op. cit., n. 1 ad art. 418m CO).

d) Il appartient au lésé de prouver le dommage qu'il allègue (art. 8 CC). La notion juridique du dommage est commune aux responsabilités contractuelle et délictuelle (ATF 87 II 290 c. 4a; TF 4A_481/2012 du 14 décembre 2012 c. 3). Celle-ci consiste en la diminution involontaire de la fortune nette; le dommage correspond à la différence entre le montant actuel du patrimoine du lésé et le montant que ce même patrimoine aurait si l'événement dommageable – ou la violation du contrat – ne s'était pas produit (TF 4A_481/2012 précité c. 3). Ainsi, les règles relatives à la responsabilité dérivant d'actes illicites, en particulier en ce qui concerne la détermination du dommage et de la réparation (art. 42 ss CO), s'appliquent dans le domaine de la responsabilité contractuelle (art. 99 al. 3 CO; Thévenoz, Commentaire romand CO I, 2^e éd., Bâle 2012, n. 13 ss ad art. 99 CO).

Selon l'art. 42 al. 2 CO, lorsque le montant exact du dommage ne peut pas être établi, le juge le détermine équitablement, en considération du cours ordinaire des choses et des mesures prises par la partie lésée (al. 2). Certes, l'existence d'un gain manqué suppose souvent l'appréciation du juge; mais celui-ci ne peut évaluer en équité le montant d'un dommage que pour autant que la partie à qui incombe le fardeau de la preuve lui ait fourni tous les éléments de fait à cette fin (ATF 120 II 296 c. 3c, JT 1995 I 381; ATF 105 II 87 c. 3, JT 1980 I 17; TF 4P.27/2001).

e) En l'espèce, la défenderesse devait, dans la mesure du possible et du raisonnable, répondre aux appels d'offres portant sur les matériaux visés par le contrat du 19 décembre 1985 (cf. ci-dessus ch. 3 c)). S'agissant de ces matériaux, l'expert a constaté qu'entre les années 1995 et 2003, la défenderesse n'a pas soumis d'offres équivalentes aux appels lancés par F._____ dans les cas suivants (cf. ci-dessus ch. 26 a)) :

- Au mois d'octobre 1995, la défenderesse a offert 4'000 tonnes de cryolithe alors qu'F._____ en demandait 5'000; elle s'est vu adjuger et a livré 1'000 tonnes (cf. ci-dessus 25 d)).
- Au mois de septembre 1996, elle a offert 4'000 tonnes de fluorure d'aluminium alors qu'F._____ en demandait 12'000; elle n'a pas obtenu de commande.
- Au mois de septembre 2000, elle a offert 1'000 tonnes de fluorure d'aluminium alors qu'F._____ en demandait 3'500; elle s'est vu adjuger et a livré 1'000 tonnes.
- Au mois de février 2001, elle n'a pas soumissionné pour un appel d'offres de 50'000 tonnes de coke de pétrole vert.

Le seul fait de ne pas donner suite à un appel d'offres ne saurait être considéré comme une violation du devoir de fidélité. Dans le cas contraire, cela obligerait le mandant à payer son agent pour chaque appel d'offres publié, ce que ne prévoit ni la loi, ni le contrat d'agence du 19 décembre 1985. Il faut donc encore que son inaction puisse être considérée comme fautive, ce qu'il appartenait à la demanderesse de démontrer, en sa qualité d'agent.

S'agissant de la soumission du mois d'octobre 1995, la défenderesse ne pouvait offrir davantage. Il est, en effet, établi qu'elle suivait les instructions de R._____, qui lui imposait ses conditions notamment en termes de quantités et de prix. Or, la défenderesse s'est vu adjuger 500 tonnes, puis 1'000 tonnes, soit encore moins que ce qu'elle avait offert. De même, pour la soumission du mois de septembre 1996, il

ressort de l'état de fait que R._____ aurait dû priver d'autres clients pour pouvoir livrer F._____. Au surplus, l'offre partielle n'a pas été retenue. Concernant la soumission du mois de septembre 2000, la défenderesse ne s'attendait pas à recevoir une importante commande en raison de l'historique des ventes, raison pour laquelle elle a choisi de proposer une quantité moindre pour augmenter ses chances de conclure. A cet égard, il est établi qu'à cette époque, la concurrence chinoise était en plein essor, ce que la demanderesse n'ignorait pas. Enfin, au mois de février 2001, la défenderesse n'était pas en mesure de fournir du coke de pétrole vert, ce dont elle a informé la demanderesse, après avoir vainement tenté d'en trouver auprès d'entreprises tierces.

Au même titre que la demanderesse, la défenderesse avait tout intérêt à conclure des affaires avec F._____. En définitive, il n'y a qu'un seul appel d'offre auquel elle n'a pas donné suite, parce qu'elle n'était pas en mesure de le faire. Or, même à cette occasion, elle a tenté d'approcher des tiers pour répondre à l'offre. Pour le surplus, trois appels d'offres ont fait l'objet d'une soumission partielle. Dans deux cas, la défenderesse n'a même pas obtenu de commande correspondante. Dans le dernier cas, elle a obtenu une commande équivalente à sa soumission. Comme on ignore quel était l'état des stocks de R._____ au moment de ces soumissions, il est impossible de savoir si elle était en mesure de proposer davantage. On ne saurait, dès lors, reprocher à la défenderesse de ne pas avoir offert une quantité supérieure, ni encore d'avoir refusé de conclure une affaire de manière arbitraire. En conséquence, il n'est pas établi que la défenderesse aurait violé son devoir général de fidélité.

D'ailleurs la demanderesse n'allègue pas avoir jamais reproché à la défenderesse de ne pas avoir fait tout ce qu'elle pouvait pour répondre aux appels d'offres. En revanche, elle lui reproche d'avoir toujours répondu quelques jours avant le délai d'échéance de l'appel d'offres. Or, il n'est pas non plus allégué, ni établi, qu'elle se soit plainte de ce fait auprès de la défenderesse dans le cadre des nombreuses communications échangées depuis le début de leur collaboration. Au demeurant, force est de constater que ni le contrat du 19 décembre 1985,

ni les dispositions légales applicables au contrat d'agence, ni même les correspondances de la demanderesse ne contraignaient la défenderesse à répondre aux appels d'offres que lui transmettait cette dernière dans un certain délai. On doit en déduire que le seul délai de réponse qu'il lui incombait de respecter était celui figurant sur les appels d'offres d'F._____, dont la demanderesse avait connaissance puisqu'elle les lui transmettait. Enfin, la demanderesse fait elle-même valoir que la clause d'exclusivité contenue dans le contrat l'empêchait de faire participer d'autres clients aux appels d'offres présentés à la défenderesse, de sorte son argumentation apparaît pour le moins contradictoire.

Par conséquent, la demanderesse échoue à faire la preuve que la défenderesse n'a pas fait tout ce qu'elle pouvait pour permettre à l'agent d'exercer son activité avec succès au sens de l'art. 418f al. 1 CO. De même, elle n'établit pas que la défenderesse aurait violé ses obligations légales ou contractuelles, l'empêchant ainsi, fautivement, de gagner la provision convenue au sens de l'art. 418m CO. En conséquence, la conclusion de la demanderesse doit être rejetée en tant qu'elle repose sur ces fondements.

IV. a) La demanderesse soutient encore que la défenderesse devrait l'indemniser à concurrence de 410'849 fr. pour n'avoir pas livré l'entier des quantités prévues dans le contrat de durée signé avec F._____ les 6 et 24 mars 1998. Elle admet avoir reçu une commission pour les quantités effectivement livrées, mais réclame une commission sur la différence non livrée. Elle fait valoir que la convention signée les 6 et 24 mars 1998 représentait une commande ferme pour 2'500 tonnes de cryolithe par année. Or, la défenderesse n'aurait pas établi qu'F._____ n'avait pas requis 2'500 tonnes de cryolithe par an, ni qu'elle ne pouvait pas accepter le prix de la soumission la plus basse. La demanderesse en déduit qu'elle avait droit à une commission portant sur la vente de 2'500 tonnes de cryolithe par an en application du contrat du 19 décembre 1985 et que la défenderesse serait responsable de la non-exécution du contrat en violation de l'art. 418f CO.

Pour sa part, la défenderesse conteste que le contrat des 6 et 24 mars 1998 constituait une commande ferme, dès lors qu'il ne supprimait pas la procédure d'appel d'offres et réservait, en outre, un accord entre R._____ et F._____ sur le prix.

b) Sauf convention écrite prévoyant le contraire, le droit à la provision naît dès que l'affaire a été valablement conclue avec le client (art. 418g al. 3 CO). Pour l'agent négociateur, le droit à la provision ne naît qu'au moment de l'acceptation de l'affaire par le mandant (Dreyer, op. cit., n. 20 ad art. 418g CO). Les parties peuvent convenir par écrit que le droit à la provision naîtra à un autre moment (soit à d'autres conditions), par exemple lorsque l'affaire aura été conclue, facturée et payée. Une clause contractuelle qui ne mentionne pas expressément la question de la naissance de la créance et dont on ne peut déduire par interprétation que les parties ont clairement entendu régler cette question, mais qui ne concerne que le relevé de compte et l'exigibilité, ne constitue pas une convention écrite contraire au sens de l'art. 418g al. 3 CO (Dreyer, op. cit., n. 21 ad art. 418g CO; Mirfakhraei, op. cit., nn. 117 à 121 pp. 38 ss et les références citées).

En outre, le droit de l'agent à la commission est subordonné à l'existence d'un lien de causalité entre l'activité de l'agent et la négociation (agent négociateur) ou la conclusion (agent stipulateur) du contrat (Gautschi, op. cit., n. 2d ad art. 418g-k; Bühler, Zürcher Kommentar, Zurich 2000, n. 13 ad art. 418g; Mirfakhrei, op. cit., n. 119 p. 39 s.). L'activité de l'agent est considérée comme causale lorsqu'elle produit un effet sur la volonté du client de conclure le contrat (Bühler, op. cit., n. 13 ad art. 418g).

L'agent perd son droit à la provision dans la mesure où l'exécution d'une affaire conclue est empêchée par une cause non imputable au mandant (art. 418h al. 1 CO). Cette cause peut être le fait du client, de l'agent, d'un tiers ou encore d'une cause extérieure. La provision ne reste due que si

l'inexécution peut être imputée au mandant, même sans faute de sa part (Dreyer, op. cit., nn. 1-2 ad art. 418g CO).

Ainsi, une affaire doit, en principe, avoir été conclue et exécutée pour que l'agent ait droit à sa commission. Chaque partie doit, si la loi ne prescrit le contraire, prouver les faits qu'elle allègue pour en déduire son droit, conformément à la règle de l'art. 8 CC (ATF 103 II 277 c. 2, JT 1978 I 214). Il appartient donc à l'agent d'établir que le droit à la commission est né et au mandant d'établir qu'il est éteint par la non exécution due à une cause qui ne lui est pas imputable.

c) Pour apprécier les clauses d'un contrat, il y a lieu de rechercher la réelle et commune 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). Si la volonté réelle des parties ne peut pas être établie ou si elle est divergente, le juge doit interpréter les déclarations et les comportements selon le principe de la confiance. Il recherchera comment ces déclarations et comportements pouvaient être compris de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances. L'interprétation selon le principe de la confiance consiste à dégager le sens que le destinataire d'une déclaration peut et doit lui attribuer selon les règles de la bonne foi, d'après le texte et le contexte, ainsi que les circonstances qui l'ont précédées ou accompagnées (ATF 133 III 61 c. 2.2.1, JT 2008 I 74, SJ 2007 I 217; ATF 131 III 606 c. 4, JT 2006 I 126; ATF 131 III 377 c. 3, JT 2005 I 612). 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 le texte de ladite clause ne restitue pas exactement le sens de l'accord conclu. Il n'y a cependant pas lieu de s'écarter du sens littéral, lorsqu'il n'y a pas de raison sérieuse de penser qu'il ne correspond pas à la volonté des parties (ATF 136 III 186, c. 3.2.1, SJ 2010 I 317 et 393; ATF 135 III 295 c. 5.2, SJ 2009 I 396; ATF 133 III 61 c. 2.2.1, JT 2008 I 74, SJ 2007 I 217). Le moment décisif, pour l'interprétation selon le principe de la confiance, se situe lors de la conclusion du contrat. Les circonstances

survenues postérieurement ne sont pas déterminantes et ne constituent qu'un indice de la volonté réelle des parties (ATF 107 II 417 c. 6, rés. *in JT* 1982 I 167).

d) En l'espèce, un contrat de longue durée a été conclu les 6 et 24 mars 1998 entre F. _____ d'une part et la défenderesse d'autre part, représentée par X. _____ selon autorisation du 6 mars 1998. Il convient de relever que cette convention, qui prévoyait la vente et la livraison par la défenderesse à F. _____ de 2'500 tonnes de cryolithe par année du 1^{er} mars 1998 au 31 décembre 2003 à certaines conditions, ne liait aucunement la demanderesse, qui n'y était pas partie. Par écrits des 7 et 19 mars 1998, les parties se sont entendues au sujet du montant de la commission qui serait versée à la demanderesse pour les livraisons faites en application de cet accord de longue durée. Pour le surplus, le contrat d'agence du 19 décembre 1985 était applicable, en particulier en ce qui concerne la question de l'exigibilité de la commission. En l'occurrence, il prévoyait que la commission était due dès que la défenderesse obtient la commande ("*in case V. _____ SA get the order*"). Il n'y a pas lieu d'interpréter cette clause comme une dérogation à l'art. 418g al. 3 CO, ce que, du reste, la demanderesse ne soutient pas. En effet, il ressort de l'état de fait et notamment de l'historique des relations entre les parties que le mécanisme consistait en un appel d'offres, une soumission puis une adjudication, correspondant à la commande. Cela signifie qu'en application du contrat d'agence, la commission de la demanderesse était exigible en cas de commande ferme. En conséquence, il convient d'examiner le contrat de longue durée passé entre la défenderesse et F. _____ afin de déterminer s'il s'agissait d'une telle commande.

En premier lieu, le contrat portait sur une quantité censée représenter la moitié des besoins annuels d'F. _____. Or, il n'est pas établi que dite société ait eu besoin de telles quantités. Au contraire, il ressort de l'expertise que l'entreprise n'a pas émis chaque année des appels d'offres pour au moins 2'500 tonnes de cryolithe. La demanderesse, qui conteste le rapport de l'expert sur ce point, n'a pas requis de complément d'expertise et on ne

voit pas en quoi les conclusions de l'expert prêtent à la critique. De plus, la convention passée entre la défenderesse et F. _____ ne supprimait pas la procédure d'appel d'offres. Il est, d'ailleurs, établi que la demanderesse a continué à informer la défenderesse de la publication des appels d'offres. Cette dernière avait, en outre, le droit de refuser une commande si le prix correspondant à celui de la soumission la plus basse émise en réponse à l'appel d'offres était plus bas que 95% de la moyenne des ventes des six derniers mois. C'est donc bien que le contrat en question consistait davantage en un accord cadre, chaque commande devant être discutée de cas en cas, à chaque reprise. Au demeurant, c'est de cette façon que le contrat a été exécuté. Comme avant la conclusion de cette convention, il y a eu des appels d'offres d'F. _____, des offres de la défenderesse et des acceptations de la première. Or, il n'est pas établi que la demanderesse se soit plainte de cette manière de procéder, ni qu'elle ait réclamé le paiement de sa commission dès signature du contrat. En définitive, rien ne permet de dire que les parties ont entendu déroger au système de rémunération de l'agent mis en place dans le contrat conclu en 1985.

L'accord passé séparément entre les parties le 19 mars 1998 au sujet du montant de la provision relative aux ventes se rapportant à la convention dont il est question ici ne précise rien. Cela constitue un indice supplémentaire en défaveur de la thèse soutenue par la demanderesse. Les circonstances du cas d'espèce ne permettent donc pas de considérer le contrat signé entre la défenderesse et F. _____ comme une commande ferme.

Au vu de ce qui précède, la demanderesse n'établit pas que les parties ont convenu d'un système de rémunération de l'agent dérogeant au principe de l'art. 418g al. 3 CO. Elle a admis avoir touché les commissions sur les quantités effectivement livrées et elle n'avait donc droit à rien de plus. En outre, comme cela a été exposé (cf. ci-dessus c. III d)), la demanderesse n'établit pas que la défenderesse aurait, par sa faute, empêché la naissance du droit à la commission au sens de l'art. 418f CO. En

conséquence, la conclusion de la demanderesse doit être rejetée en tant qu'elle repose sur ces fondements.

V. a) La demanderesse estime avoir droit à une commission d'un montant de 188'054 fr. sur les affaires conclues par R._____ postérieurement au dépôt de la demande, celle-ci constituant selon elle une entité économique avec la défenderesse. Elle soutient que cette dernière aurait violé ses obligations contractuelles de manière contraire à l'art. 418f CO en ne concluant pas ces affaires elle-même et en empêchant, ainsi, la naissance de son droit à la commission.

Pour sa part, la défenderesse se prévaut de l'absence de relation contractuelle entre la demanderesse et R._____, faisant au surplus valoir qu'elle-même et cette dernière ne forment pas une entité juridique. Tout au plus pourrait-on considérer la défenderesse comme l'agent principal et la demanderesse comme le sous-agent de R._____. Elle soutient encore que c'est F._____ qui a pris la décision de traiter directement avec R._____ et que ces affaires ont été conclues sans aucune activité de la demanderesse.

b) aa) L'agent auquel a été attribuée l'exclusivité dans un rayon ou auprès d'une clientèle déterminée a droit à la provision convenue pour toutes les affaires conclues pendant la durée du contrat avec des personnes de ce rayon ou de cette clientèle (art. 418g al. 2 CO).

En principe, les sociétés dominées (ou sociétés-filles) appartenant à un groupe soumis à une direction économique unique peuvent se prévaloir de leur indépendance juridique par rapport à la société dominante. Toutefois, le voile social peut être levé et l'identité économique avec la société dominante être invoquée (*Durchgriff*) lorsque le fait d'opposer l'indépendance juridique des deux entités constitue un abus de droit (ATF 137 III 550 c. 2.3.1). On ne peut pas s'en tenir sans réserve à l'existence formelle de deux personnes juridiquement distinctes lorsque tout l'actif ou la quasi totalité de l'actif d'une société anonyme appartient soit directement, soit par personnes interposées, à une même

personne, physique ou morale; malgré la dualité de personnes à la forme, il n'existe pas des entités indépendantes, la société étant un simple instrument dans la main de son auteur, lequel, économiquement, ne fait qu'un avec elle. On doit dès lors admettre, à certains égards, que conformément à la réalité économique, il y a identité de personnes et que les rapports liant l'une lient également l'autre. Ce sera souvent le cas lorsque les règles de fonctionnement de la société anonyme ne sont pas respectées (absence de comptabilité, mélange de patrimoines, etc.) et si la société ne déploie pas une activité propre de façon autonome (ATF 121 III 319 c. 5 et la jurisprudence citée, JT 1996 I 92, SJ 1995 p. 770; TF 4A_384/2008 du 19 décembre 2008 c. 4.1). La mainmise d'une personne juridique sur une société anonyme ne se traduit pas nécessairement par la possession de l'ensemble ou de la majorité des actions de cette société. D'autres formes de dépendance sont envisageables, notamment au travers des relations familiales ou amicales (TF 4A_384/2008 du 19 décembre 2008 c. 4.1). Toutefois, cela ne suffit pas pour que les conditions d'un *Durchgriff* soient réalisées. Il faut encore que l'invocation de l'indépendance de la société soit constitutive d'un abus de droit ou d'une atteinte à ses intérêts légitimes, par exemple si elle permet de ne pas respecter ses engagements contractuels (TF 4A_384/2008 c. 4.1 et les arrêts cités).

bb) Selon la jurisprudence du Tribunal fédéral, il n'y a pas de *Durchgriff* proprement dit lorsque les sphères de la société dominante et de la société dominée se confondent, ou lorsque la responsabilité de la société dominante est déjà engagée en vertu d'un fondement propre, par exemple parce qu'elle déçoit la confiance de tiers ou doit se laisser imputer des déclarations de volonté propres à faire naître une obligation. Dans tous ces cas de figure, ce n'est pas l'indépendance de la personne morale qui est niée, mais bien sa légitimation active ou passive exclusive : la société dominante est légitimée ou obligée non pas à la place de la société dominée, mais à ses côtés (ATF 137 III 550 c. 2.3.1; TF 4P.330/1994 du 29 janvier 1996 consid. 6a). Il existe une confusion des sphères lorsqu'extérieurement, l'identité d'une société-fille ne peut plus être

distinguée de celle de la société-mère, soit lorsqu'une apparence d'unité est créée par des signes extérieurs tels que des raisons sociales identiques ou très semblables, des sièges sociaux, des locaux, des organes, du personnel ou des coordonnées téléphoniques identiques; divers correctifs sont alors envisageables, tels que la figure de la procuration apparente ou encore la responsabilité fondée sur l'apparence juridique reposant sur le principe de la confiance (ATF 137 III 550, c. 2.3.2 et les références citées).

Un pouvoir de représentation seulement apparent est opposable au représenté si le tiers avec qui le représentant a traité pouvait inférer des circonstances que ce pouvoir existait réellement (TF 4D_105/2014 c. 3; ATF 120 II 197 c. 2, JT 1995 I 194). La responsabilité fondée sur l'apparence juridique vise à protéger, en vertu du principe de la confiance, le partenaire contractuel dans sa croyance erronée d'avoir conclu le contrat avec la société mère et non avec la société fille, voire avec les deux sociétés (TF 4A_450/2013 du 7 avril 2014, c. 3.2).

c) aa) En l'espèce, il a été admis en procédure que la défenderesse est l'agent de la société R._____ depuis plus de 30 ans. Quant à la demanderesse, elle était l'agent de la défenderesse. Ainsi, du point de vue structurel, il y avait la société R._____, fabriquant, dont la défenderesse était l'agent principal et, enfin, la demanderesse, agent de l'agent ou sous-agent.

Le contrat d'agence du 19 décembre 1985, conclu entre la demanderesse et la défenderesse, conférait à la première une exclusivité s'agissant de la vente de certains produits sur le marché égyptien. Il s'ensuit que cette dernière pouvait, en principe, prétendre à la commission convenue pour toutes les ventes desdits produits par la défenderesse à F._____ jusqu'à la résiliation du contrat, intervenue le 31 décembre 2011. L'expert a constaté qu'aucune vente - de la défenderesse ni d'ailleurs de R._____ - à F._____ n'avait eu lieu entre

les années 2006 et 2008. Il est constant que R._____ a vendu des produits visés par le contrat précité à F._____, notamment de la cryolithe et du fluorure d'aluminium, dès l'année 2009 (cf. ci-dessus ch. 28 b)). En revanche, il n'est pas établi que ces ventes aient été conclues par l'intermédiaire de la défenderesse. En effet, l'expert n'a trouvé aucune trace de commission versée par R._____ pour des opérations avec F._____ dans la comptabilité de la défenderesse pour les exercices 2005-2006 à 2010-2011. L'organe de révision de la défenderesse avait d'ailleurs attesté, dans un rapport daté du 16 avril 2007, qu'aucune vente à des clients en Egypte ni aucune commission de R._____ n'avait été constatée pour des ventes postérieures au mois de septembre 2002. Au demeurant, la demanderesse allègue elle-même qu'F._____ n'a plus rien commandé à la défenderesse depuis le mois de février 2003.

S'il n'est pas établi que des ventes aient été conclues avec des clients égyptiens par l'intermédiaire de la défenderesse postérieurement au dépôt de la demande, se pose néanmoins la question de savoir si cette dernière doit indemniser la demanderesse du fait des ventes directes de R._____ à F._____. Plusieurs fondements juridiques sont envisageables au vu des griefs formulés par la demanderesse.

bb) En premier lieu, il convient d'examiner si la défenderesse a violé ses obligations contractuelles vis-à-vis de la demanderesse en ne négociant pas elle-même avec les clients égyptiens.

On ignore jusqu'à quand la défenderesse a été l'agent de R._____. Cela étant, F._____ souhaitait traiter directement avec cette société, ce qui résulte d'un e-mail du 17 janvier 2007 et d'un courrier du 23 avril 2008 de R._____ à la défenderesse. Dans ce courrier, R._____ précisait qu'elle ne paierait plus de commission à la défenderesse pour les affaires avec F._____ et que celles-ci étaient entièrement gérées par les employés de R._____ sans intervention ni assistance de la défenderesse. Bien que ces courriers soient postérieurs à l'apparition du litige et au dépôt de la demande, la valeur probante de ces pièces ne saurait être mise en question. En effet, il est établi que la défenderesse courait le

risque d'être évincée depuis l'année 2001 déjà, dès lors que la société F._____ lui écrivait ne plus souhaiter passer par l'intermédiaire de la demanderesse, allant jusqu'à la menacer de mettre fin à leurs relations si elle apprenait qu'X._____ était tenu au courant de leurs activités. La demanderesse était parfaitement consciente d'être en litige avec F._____, puisqu'elle s'en expliquait auprès de la défenderesse par courrier du 28 juillet 2001. En outre, B.J._____ a confirmé la situation ainsi décrite dans un rapport du 5 février 2002 résumant une visite au siège d'F._____. Il indiquait que les dirigeants de cette société pensaient ne plus avoir affaire à la demanderesse et qu'il convenait d'œuvrer avec prudence afin que ces derniers ne se rendent pas compte que tel était encore le cas. Il apparaît donc que R._____ a refusé de remplir son obligation envers la défenderesse, agent principal, à tout le moins dès le 23 avril 2008. Dès cette date, elle a clairement manifesté son intention de se charger elle-même des affaires avec F._____, de sorte que la défenderesse n'était elle-même plus en mesure de traiter affaires avec cette société. Or, on ne saurait reprocher à la défenderesse d'avoir provoqué fautivement cette éviction. En effet, celle-ci a tenté de maintenir le contrat d'agence avec la demanderesse le plus longtemps possible, sachant que, ce faisant, elle risquait elle-même d'être évincée. En d'autres termes, elle est restée fidèle à la demanderesse, qui était son agent, aussi longtemps que cela lui était possible.

En définitive, il n'est pas établi que la défenderesse ait renoncé à contracter avec F._____ pour empêcher la naissance du droit à la provision de la demanderesse. Il n'est pas non plus établi que la défenderesse ait, par sa faute, empêché la demanderesse de toucher la provision convenue. On ne saurait donc lui reprocher une violation de ses obligations, notamment au sens de l'art. 418f al. 1 CO, de sorte qu'une indemnité selon l'art. 418m al. 1 CO est exclue. La conclusion de la demanderesse doit donc être rejetée en tant qu'elle repose sur de tels fondements.

cc) Il convient encore d'examiner si la demanderesse est en droit de réclamer à la défenderesse une commission pour les ventes directes de R._____ en raison du lien qui existe entre ces deux sociétés.

La société R._____ et la défenderesse sont des entités parfaitement distinctes, dont les sphères ne se confondent aucunement. En effet, la première a son siège en Italie, alors que la seconde est établie à Lausanne. De plus, leurs raisons sociales ne sont pas identiques, ni même semblables. Il n'est, par ailleurs, pas établi qu'elles aient des locaux ou encore des coordonnées téléphoniques identiques, ce que les pièces au dossier tendent à infirmer. Ainsi, force est de constater que, malgré le fait que certains membres de la famille A.J._____ aient intégré les organes des deux sociétés, celles-ci ne présentent pas de signes extérieurs suffisants permettant de créer une apparence d'unité. Il s'agit, au contraire, bien de deux entités juridiques distinctes. En conséquence, la demanderesse ne saurait prétendre que R._____ était obligée aux côtés de la défenderesse par le contrat du 19 décembre 1985, ni encore qu'il appartiendrait à cette dernière de lui payer une commission sur cette base, pour les ventes à F._____ et négociées directement par R._____.

La demanderesse soutient que la défenderesse se prévaut de l'indépendance juridique des deux sociétés de manière contraire à la bonne foi, dès lors qu'elle se cacherait derrière la structure de l'actionariat pour échapper à ses engagements contractuels. Selon la jurisprudence précitée (cf. ci-dessus V b) aa)), on ne peut pas s'en tenir sans réserve à l'existence formelle de deux personnes juridiquement distinctes lorsque tout l'actif ou la quasi totalité de l'actif d'une société anonyme appartient soit directement, soit par personnes interposées, à une même personne, physique ou morale. En l'espèce, la demanderesse allègue que la défenderesse détenait 55% du capital-action de la société R._____, jusqu'à une date proche de la fin de l'année 2011. Or, même si cette allégation était établie - ce qui n'est pas le cas - cela ne représente pas encore - et de loin - la quasi-totalité de l'actif de cette société. Ainsi, la famille A.J._____, à qui appartient la défenderesse et qui est également représentée, parmi d'autres personnes, dans le conseil

d'administration de R._____, n'apparaît pas comme un seul auteur économique, entre les mains duquel le contrôle des deux sociétés ou du groupe serait concentré. Au surplus, il n'est pas établi que la société R._____ n'aurait pas eu d'activité propre. Enfin, il ressort du dossier que les deux sociétés ont tenu une comptabilité distincte, à défaut de quoi l'expert n'aurait pas été en mesure de procéder à une analyse différenciée de la comptabilité des deux sociétés. La défenderesse et R._____ constituent donc bien deux entités distinctes selon les critères applicables à la théorie du *Durchgriff*. Au demeurant, ce constat n'est pas contradictoire avec la décision de la commission européenne du 25 juin 2008. En effet, bien que celle-ci condamne la défenderesse et la société R._____ solidairement, il n'est pas établi qu'elle les assimilerait comme étant une seule entité, ni sur le plan juridique, ni sur le plan économique.

Certes la demanderesse a parfois directement transmis les documents concernant les appels d'offres à R._____ et il est arrivé à celle-ci de lui remettre des documents en retour. Elle le faisait, toutefois, à la demande de la défenderesse et ces relations directes n'étaient pas exclues par le contrat d'agence du 19 décembre 1985. D'autre part, les diverses visites des dirigeants de R._____ en Egypte s'inscrivaient dans le cadre des difficultés entre F._____ et la demanderesse. Elles avaient également pour but la négociation d'un avenant au contrat des 6 et 24 mars 1998. Or, il n'est pas anormal que le fournisseur essaie de trouver un arrangement avec le client sans passer par son ou ses agents lorsque ceux-ci rencontrent des problèmes avec lui.

Enfin et surtout, comme exposé au considérant qui précède, il n'est pas établi que R._____ ait négocié et conclu des ventes avec F._____ après le mois de décembre 2006 dans le but de permettre à la défenderesse de s'affranchir du paiement de la commission. Au contraire, il résulte de l'état de fait que le client lui-même, soit la société F._____, souhaitait traiter directement avec R._____ et non plus avec la demanderesse, ni la défenderesse. On ne saurait, dès lors, en déduire que la défenderesse s'est cachée derrière la structure de l'actionnariat et a

laissé R._____ conclure des ventes avec F._____ directement, dans le but précis d'échapper à ses engagements contractuels.

Au vu de ce qui précède, les conditions pour la levée du voile social (*Durchgriff*) ne sont pas remplies, dès lors que la défenderesse et la société R._____ sont des entités parfaitement distinctes et que la condition de l'abus de droit n'est pas réalisée. Le contrat du 19 décembre 1985 prévoyait qu'une commission était due à la demanderesse dès que la défenderesse obtenait une commande ("*in case V._____SA get the order*"). Partant, la demanderesse n'a droit à aucune commission pour les commandes faites par R._____ directement, postérieurement à l'ouverture de la procédure. La conclusion de la demanderesse doit donc également être rejetée en tant qu'elle porte sur ce fondement.

VI. a) La demanderesse prétend encore que la défenderesse aurait violé ses obligations en répandant des rumeurs l'ayant discréditée auprès de la société F._____, laquelle l'aurait mise sur liste noire, ce qui l'aurait empêchée de faire son travail.

La défenderesse fait valoir que ces allégations ne sont pas établies et que la mise à l'écart d'X._____ par F._____ ne la concerne pas.

b) En l'espèce, l'argumentation juridique de la demanderesse entre en contradiction avec ses propres allégations. En effet, celle-ci a allégué en procédure qu'elle était en litige avec la société [...] qui lui devait de l'argent, et aurait notamment fait séquestrer une livraison en faveur d'F._____ dans le port d'Alexandrie, raison pour laquelle le président directeur général d'F._____ aurait menacé de la mettre sur liste noire et d'en informer tous les fournisseurs. Quoi qu'il en soit, il n'est pas établi que la défenderesse soit à l'origine de la mise à l'écart de la demanderesse, ni qu'elle ait répandu quelque rumeur que ce soit à son sujet. Par conséquent, la demanderesse ne saurait fonder une prétention quelconque sur ces allégations.

VII. a) La demanderesse réclame, enfin, une indemnité de clientèle à hauteur de 216'422 fr., montant correspondant à la moyenne annuelle de ses gains entre les années 1998 et 2003, ou à tout le moins 188'054 fr., montant correspondant à la commission qui serait due sur les affaires conclues par R. _____ depuis le dépôt de la demande, soit durant les cinq dernières années.

b) L'article 418u CO dispose que lorsque l'agent, par son activité, a augmenté sensiblement le nombre des clients du mandant et que ce dernier ou son ayant cause tire un profit effectif de ses relations d'affaires avec ces clients même après la fin du contrat, l'agent ou ses héritiers ont droit, à moins que ce ne soit inéquitable, à une indemnité convenable, qui ne peut pas leur être supprimée par convention (al. 1). Aucune indemnité n'est due lorsque le contrat a été résilié pour un motif imputable à l'agent (al. 3). Trois conditions doivent donc être remplies pour que l'agent puisse prétendre à une indemnité de clientèle au sens de l'article 418u al. 1 CO.

L'article 418u CO est une disposition impérative. Il n'est pas possible de priver l'agent de son droit à l'indemnité par convention lors de la conclusion du contrat, ni pendant sa durée. Par contre, l'agent peut y renoncer après la fin du contrat (Dreyer, op. cit., n. 4 ad art. 418u CO; Burnand, Le contrat d'agence et le droit de l'agent d'assurances à une indemnité de clientèle selon l'art. 418u CO, thèse, Lausanne 1977, p. 98; Engel, op. cit., p. 552; Wettenschwiler, op. cit., n. 16 ad art. 418u CO). Cette disposition s'applique à tout agent qui exerce son activité de façon permanente et à titre principal (Burnand, op. cit., p. 100).

En vertu de l'art. 8 CC, l'agent doit prouver l'augmentation sensible de clientèle et le profit effectif qu'en a retiré le mandant, alors que ce dernier a le fardeau de la preuve du caractère inéquitable de l'indemnité (ATF 103 II 277 c. 2

in fine, JT 1978 I 214; Engel, op. cit., p. 553; Burnand, op. cit., pp. 114 et 117; Dreyer, op. cit., n. 15 ad art. 418u CO; Wettenschwiler, op. cit., n. 15 ad art. 418u CO). Dans un premier temps, pour juger de cette augmentation, la notion de clientèle doit être définie. Cette notion doit être comprise dans un sens relativement restreint : si les clients ne sont pas susceptibles de passer commande plus ou moins régulièrement, leur ensemble ne peut être qualifié de clientèle (Dreyer, op. cit., n. 5 ad art. 418u CO). Chaque ancien acheteur n'est ainsi par un client; la notion de clientèle suppose dans chaque cas une relation commerciale d'une certaine durée avec le mandant impliquant, du moins potentiellement, la conclusion de nouveaux contrats entre les parties (Wettenschwiler, op. cit., n. 5 ad art. 418u CO).

La clientèle doit avoir augmenté de manière sensible pour que l'agent ait droit à une indemnité de clientèle. L'augmentation de clientèle peut résulter du fait que l'agent apporte une clientèle qui lui est attachée, qu'il acquiert de nouveaux clients pendant la durée du contrat, ou qu'il amène des clients existants à conclure des nouvelles affaires – dans la mesure en tout cas où il s'agit d'affaires portant sur de nouveaux produits, car, dans le cas contraire, on devrait juger que les nouvelles affaires ne sont pas dues à l'activité de l'agent (Cherpillod, La fin des contrats de durée, Lausanne 1988, n. 312 p. 171). Par ailleurs, il faut relever qu'il n'y a pas d'augmentation de la clientèle si l'agent parvient à gagner de nouveaux clients mais qu'en parallèle il en perd un nombre égal ou supérieur. La perte de clients n'a toutefois une incidence que si l'agent en est responsable. Lorsque la responsabilité de la diminution de la clientèle incombe au mandant, on ne saurait la répercuter sur le droit à l'indemnité de clientèle de l'agent (Dreyer, op. cit., n. 7 ad art. 418u CO; Cherpillod, op. cit., n. 312 p. 171). Il peut donc y avoir augmentation de clientèle même lorsque celle-ci a baissé en chiffres absolus (Cherpillod, op. cit., n. 312 p. 171).

Pour juger de l'augmentation de la clientèle, il faut aussi tenir compte de la valeur économique des affaires conclues par l'agent (Dreyer, op. cit., n. 7 ad art. 418u CO; Burnand, op. cit., p. 112; Wettenschwiler, op. cit., n. 6 ad art. 418u CO; Bühler, op. cit., nn. 27 et 29 ad art. 418u OR; Cherpillod, op. cit., n. 312 p. 171). En effet, selon une jurisprudence constante, l'indemnité pour la clientèle de l'article 418u CO n'est pas une rémunération supplémentaire pour des prestations que l'agent a fournies pendant la durée du contrat, mais une compensation de la valeur commerciale dont le mandant peut continuer à profiter après la fin du contrat (ATF 122 III 66 c. 3d, JT 1997 I 19; ATF 103 II 277 c. 2, JT 1978 I 214). Il ressort du but de cette disposition que la valeur économique a dès lors plus d'importance que le critère numérique des clients pour déterminer s'il y a eu augmentation de clientèle. En effet, un faible nombre de clients passant de petites commandes (grossistes, par exemple) peut revêtir autant d'importance qu'un nombre élevé de clients passant de petites commandes (Cherpillod, op. cit., n. 312 p. 171). Pratiquement, l'augmentation résultera donc du chiffre d'affaires obtenu par l'agent. Du chiffre d'affaires réalisé par l'agent devra être déduite la part d'augmentation résultant de la hausse des prix (Cherpillod, op. cit., n. 312 p. 171).

Il ne suffit cependant pas à l'agent de prouver qu'il a augmenté sensiblement la clientèle du mandant par son activité : il faut encore que le mandant ou son ayant cause tire un profit effectif de ses relations d'affaires avec la clientèle après la fin du contrat. Il est donc nécessaire que les clients procurés par l'agent restent fidèles au mandant - instauration de relations d'affaires - et que le mandant puisse effectivement tirer profit de cette clientèle - en particulier parce qu'à raison de la nature des affaires traitées, il y a lieu de s'attendre à ce que cette clientèle revienne assez fréquemment couvrir ses besoins auprès du mandant. Le simple fait que l'agent ait remis au mandant les adresses des clients ne suffit pas pour admettre que ceux-ci resteront fidèles au mandant. Toutefois, la preuve du profit effectif est difficile à apporter : la

jurisprudence se satisfait dès lors de présomptions; ainsi, le nombre de clients acquis et le fait que le chiffre d'affaires soit en constante augmentation créent la présomption que les clients resteront fidèles au mandant et que celui-ci en tirera profit. En revanche, le mandant sera réputé ne tirer aucun profit lorsque l'agent peut conserver la clientèle dans le cadre d'une nouvelle représentation dans la même branche et continuer ainsi à en tirer profit (ATF 103 II 277 c. 3a; Cherpillod, op. cit., n. 313 p. 171 s.; Burnand, op. cit., p. 115). Les exigences quant à la preuve d'un profit durable ne doivent assurément pas être exagérées (ATF 103 II 277 c. 4b).

L'article 418u CO prévoit encore que l'agent, lorsqu'il a augmenté par son activité le nombre de clients du mandant et que ce dernier en a retiré un profit effectif, n'a droit à une indemnité que pour autant que cela ne soit pas inéquitable. La clause d'équité peut amener non seulement à la réduction mais aussi à la suppression de l'indemnité, lorsque l'agent a déjà été suffisamment rémunéré pour ses prestations d'une autre manière (ATF 110 II 476 c. 3e, rés. *in* JT 1985 I 376). Il s'agit ainsi de tenir compte des rémunérations particulièrement élevées que l'agent a obtenues durant le contrat ou des prestations favorables de prévoyance que son ancien employeur lui a assurées ou encore de la très longue durée des rapports contractuels, dans la mesure où l'agent a ainsi pu tirer profit lui-même pendant longtemps de la clientèle qu'il a acquise (ATF 103 II 277 c. 5; Wettenschwiler, op. cit., n. 10 ad art. 418u CO; Cherpillod, op. cit., n. 314 p. 172; Burnand, op. cit., pp. 118 à 120).

c) En l'espèce, la demanderesse a facilité l'accès de la défenderesse au marché égyptien, en lui permettant à tout le moins de faire affaire avec la société F._____. Cependant, on ne saurait considérer que la société F._____ est devenue une cliente régulière de la défenderesse (et même de R._____), dès lors qu'elle publiait des appels d'offres pour chacune de ses commandes. De plus, on ignore quelle importance occupait cette entreprise au sein de la clientèle de la défenderesse. Cela étant, comme exposé ci-dessus (cf. ci-dessus V c) aa)

et bb)), il est établi que la défenderesse n'a pas conclu d'affaires avec F._____ postérieurement au dépôt de la demande, celle-ci n'ayant pas touché de commissions de la part de R._____ pour des ventes à F._____. Elle a, au surplus, fini par être évincée par son fournisseur R._____, selon le souhait d'F._____ elle-même. La demanderesse n'établit donc pas que depuis la fin du contrat, la défenderesse profite d'une valeur commerciale qu'il y aurait lieu de compenser ni qu'elle a vu son chiffre d'affaires s'accroître en raison d'affaires conclues avec F._____. Par ailleurs, rien n'indique qu'F._____ et la défenderesse aient repris des relations commerciales postérieurement à la rupture du contrat d'agence entre les parties intervenue le 31 décembre 2011. En conséquence, il n'y a pas lieu de s'attendre à ce qu'F._____ revienne couvrir ses besoins auprès de la défenderesse, encore moins régulièrement.

Par surabondance, rien n'aurait empêché la demanderesse - si elle n'avait pas été placée sur liste noire - de continuer à négocier avec F._____ pour le compte d'autres mandants ou pour vendre d'autres produits. Elle a, d'ailleurs, touché une commission de la société [...] au cours de l'année 2000 pour une vente de silicium, substance non concernée par le contrat de 1985, à F._____.

Pour le surplus, il n'est pas établi que la demanderesse ait procuré à la défenderesse d'autres clients lui étant restés fidèles et étant susceptibles de lui procurer un profit postérieurement à la fin du contrat. Ces conditions n'étant pas établies, la demanderesse ne saurait prétendre à une indemnité au sens de l'art. 418u CO.

Enfin, au vu de la durée des relations entre les parties, de leur nature et de la façon dont elles se sont terminées, il paraîtrait inéquitable d'allouer une indemnité à la demanderesse. En effet, la défenderesse a été correcte en maintenant le contrat d'agence jusqu'en 2011, alors que la demanderesse lui faisait procès depuis l'année 2006 et qu'elle avait été

b) En l'espèce, le contrat du 19 décembre 1985 ainsi que l'accord séparé du 19 mars 1998 prévoyaient une commission équivalent à un pourcentage de la valeur de la commande (après déduction des coûts de fret et d'assurance plus dix dollars la tonne s'agissant de l'accord de 1998). En outre, les transactions ont toujours été négociées et exécutées en dollars; dans chaque cas, la commission devait être calculée d'après des prix exprimés en dollars. D'ailleurs, la demanderesse a allégué avoir droit à des commissions en dollars qu'elle a ensuite converties en francs suisses. Enfin, l'expert a constaté que les commissions touchées par la demanderesse entre les années 1998 et 2003 étaient exprimées en dollars américains dans les pièces justificatives qui ont été soumises à son contrôle (cf. ci-dessus ch. 26 c)).

Au vu de ce qui précède, force est de constater que le dollar américain est la monnaie dans laquelle auraient été dues d'éventuelles créances au sens de l'art. 84 al. 1 CO, tant en paiement d'arriérés de commissions qu'en dommages-intérêts contractuels. En conséquence, la conclusion unique prise par la demanderesse et exprimée en francs suisses devrait également être rejetée pour ce motif, si ces prétentions n'étaient pas déjà mal fondées pour les raisons exposées aux considérants qui précèdent.

IX. La défenderesse a pris, contre la demanderesse, des conclusions reconventionnelles en paiement de la somme de 499'000 francs avec intérêts à 5% l'an dès le 1^{er} janvier 1998.

a) Elle fait valoir que la demanderesse est responsable de sa mise à l'écart par F._____, ce qui lui aurait causé un dommage, son chiffre d'affaires ayant baissé après l'année 2001.

En premier lieu, il n'est pas établi que la mise à l'écart de la défenderesse par F._____ soit à l'origine d'une baisse de son chiffre

d'affaires. A cet égard, le tableau intitulé "Calcul du dommage subi par V. _____ SA" qu'elle a produit et créé par ses soins (cf. ci-dessus ch. 25 b)) est dépourvu de force probante. Elle était, au surplus, informée du fait qu'F. _____ ne souhaitait plus avoir de relations avec X. _____ et elle a néanmoins choisi de continuer à travailler avec la demanderesse, au lieu de résilier le contrat d'agence. En effet, comme exposé plus haut (cf ci-dessus, c. V c) bb)), B.J. _____ était conscient du risque encouru.

La défenderesse n'établissant aucun dommage imputable à la demanderesse, sa conclusion en paiement doit être rejetée.

b) La défenderesse soutient encore que si la demanderesse venait à obtenir gain de cause dans le cadre de la présente procédure, cela lui causerait un dommage d'un montant équivalent.

Cette prétention est sans objet vu le sort fait à la conclusion en paiement de la demanderesse et doit, par conséquent, être intégralement rejetée.

X. **a)** Selon l'art. 92 al. 1 CPC-VD, des dépens sont alloués à la partie qui obtient gain de cause. Ceux-ci comprennent principalement les frais de justice payés par la partie, les honoraires et les débours de son avocat (art. 91 let. a et c CPC-VD). Les frais de justice englobent l'émolument de justice, ainsi que les frais de mesures probatoires (art. 90 al. 1 CPC-VD; art. 2 aTFJC – tarif du 4 décembre 1984 des frais judiciaires en matière civile, applicable par renvoi de l'art. 99 al. 1 TFJC – tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010, RSV 270.11.5). Les honoraires et les débours d'avocat sont fixés selon le tarif du 17 juin 1986 des honoraires d'avocat dus à titre de dépens, applicable par renvoi de l'art. 26 al. 2 TDC – tarif des dépens en matière civile du 23 novembre 2010 – RSV 270.11.6). Les débours ont trait au paiement d'une somme d'argent précise pour une opération déterminée.

A l'issue d'un litige, le juge doit rechercher lequel des plaideurs gagne le procès et lui allouer une certaine somme en remboursement de ses frais, à la charge du plaideur perdant. La partie qui a triomphé sur le principe ou sur les principales questions litigieuses a droit à la totalité des dépens (Poudret/Haldy/Tappy, Procédure civile vaudoise, 3^e éd., Lausanne 2002, n. 3 ad art. 92 CPC-VD).

A teneur de l'art. 92 al. 2 CPC-VD, lorsqu'aucune des parties n'obtient entièrement gain de cause, le juge peut réduire les dépens ou les compenser. Le juge doit rechercher lequel des plaideurs gagne le procès sur le principe, et non répartir les dépens proportionnellement aux montants alloués; lorsqu'il y a plusieurs questions litigieuses et que chacune des parties obtient gain de cause sur certaines d'entre elles, il faut apprécier leur importance respective pour déterminer si l'une des parties doit être considérée comme victorieuse et a droit à tout ou partie des dépens (Poudret/Haldy/Tappy, op. cit., n. 3 ad art. 92 CPC-VD).

b) En l'espèce, les conclusions en paiement symétriques des deux parties sont rejetées. Ce sont celles de la demanderesse qui ont surtout donné lieu à l'instruction et à la discussion juridique (cf. ci-dessus, c. II à VIII), celles de la défenderesse étant essentiellement défensives (cf. ci-dessus c. IX). C'est donc en définitive la défenderesse qui obtient davantage gain de cause et a donc droit à des dépens, réduits d'un tiers, à la charge de la demanderesse, qu'il convient d'arrêter à 43'354 fr. 70, savoir :

- a) 24'00 fr à titre de participation aux honoraires de
) 0 . son conseil réduits d'un tiers;
- b) 1'200 fr pour les débours de celui-ci;
) .
- c) 18'15 fr 70 en remboursement des deux tiers de son
 4 . coupon de justice.

**Par ces motifs,
la Cour civile,
statuant à huis clos,
prononce :**

- I. Les conclusions prises par la demanderesse J. _____ AG contre la défenderesse V. _____ SA, selon demande du 13 décembre 2006, sont rejetées.

- II. Les conclusions reconventionnelles prises par la défenderesse contre la demanderesse par réponse du 13 avril 2007 sont rejetées.

- III. Les frais de justice sont arrêtés à 15'771 fr. (quinze mille sept cent septante et un francs) pour la demanderesse et à 27'232 fr. (vingt-sept mille deux cent trente-deux francs) pour la défenderesse.

- IV. La demanderesse versera à la défenderesse le montant de 43'354 fr. 70 (quarante-trois mille trois cent cinquante-quatre francs et septante centimes) à titre de dépens.

Le président :

F. Byrde

Le greffier :

Y. Glauser

Du

Le jugement qui précède, dont le dispositif a été communiqué aux parties le 20 janvier 2015, lu et approuvé à huis clos, est notifié, par l'envoi de photocopies, au conseil de la défenderesse ainsi qu'à la demanderesse personnellement, dès lors que son conseil n'exerce plus la profession d'avocat.

Les parties peuvent faire appel auprès de la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal dans les trente jours dès la notification du présent jugement en déposant auprès de l'instance d'appel un appel écrit et motivé, en deux exemplaires. La décision qui fait l'objet de l'appel doit être jointe au dossier.

Le greffier :

Y. Glauser