

# **GE\_GERICHTE C/25985/2002 vom 14. Dezember 2007**

GE Cour de justice, 2007-12-14, FR

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ge\\_gerichte\\_C\\_25985\\_2002](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ge_gerichte_C_25985_2002)

FR: GE\_GERICHTE C/25985/2002 du 14 décembre 2007

IT: GE\_GERICHTE C/25985/2002 del 14 dicembre 2007

## **Regeste**

CO.97

## **Erwägungen**

### **E. 1**

Interjeté selon la forme et dans les délais prescrits (art. 296 et 300 LPC), l'appel est recevable. Les dernières conclusions prises en première instance ayant porté sur une valeur litigieuse supérieure à 8'000 fr. en capital, le Tribunal a statué en premier ressort; la Cour revoit donc la cause avec un plein pouvoir d'examen (art. 22, 24, 25 LOJ; art. 291 LPC).

### **E. 2**

S'agissant d'un accord prévoyant la fourniture de marchandises à un partenaire commercial chargé de la distribuer à des commerçants de détail sur un territoire délimité et au bénéfice d'une exclusivité, les parties ont qualifié à juste titre leurs rapports contractuels de contrat de représentation exclusive, lequel est parfois appelé également contrat de concession de vente exclusive (tercier, Les contrats spéciaux, 3<sup>ème</sup> édition, 2003, n. 6964). Il s'agit d'un contrat sui generis comportant plusieurs éléments, dont un contrat de fournitures à livraisons successives, par lequel le concédant s'engage à livrer aux représentants les biens que celui-ci lui commandera. De ce fait, il s'agit d'un contrat de vente auquel on applique les règles habituelles. Le contrat contient en principe une clause d'exclusivité relative à la distribution du produit, en contrepartie de quoi le représentant s'engage à en promouvoir la vente (même référence). En l'espèce, le contrat conclu entre les parties prévoyait également une clause du minimum, à savoir, l'obligation de commander une quantité minimale de marchandises, ainsi qu'une clause de marketing du produit et de campagne publicitaire. Dans le contrat de représentation exclusive, et contrairement au contrat d'agence, le représentant achète pour son propre compte la marchandise convenue et la revend à ses propres clients (art. 184 et 418a CO).

### **E. 3**

Les appelantes reprochent à l'intimée d'avoir résilié sans motif l'accord de distribution, respectivement les 25 juin 2001 et 10 septembre 2001, pour le 31 décembre 2001. Dans le contrat du 3 mars 1992, les parties étaient convenues d'une durée contractuelle initiale de trois ans, jusqu'au 31 décembre 1994, et d'une reconduction tacite d'année en année, sauf résiliation pour une échéance contractuelle moyennant un préavis de quatre-vingt-dix jours (art. 1 section 1.00 du contrat de distribution). S'agissant de A\_\_\_\_\_, cette résiliation respecte l'échéance annuelle ainsi que le délai de résiliation. S'agissant de B\_\_\_\_\_, les parties ont repris tacitement depuis 1999 pour le territoire de la Slovaquie les rapports contractuels initialement convenus entre l'intimée et A\_\_\_\_\_. Dès ce moment, les parties ont spontanément et de façon concordante respecté exactement les mêmes obligations

contractuelles qui avaient été initialement stipulées pour la Tchécoslovaquie dans le contrat de distribution du 3 mars 1992. De ces actes concluants, il faut déduire que les parties ont entendu se lier de façon identique en tous points à ce contrat, B\_\_\_\_\_ reprenant celui-ci pour son compte et pour le territoire de Slovaquie. Il en découle que les parties ont adopté les mêmes clauses de résiliation et que celles-ci ont par conséquent également été respectées par l'intimée à l'égard de B\_\_\_\_\_. La dénonciation de la relation contractuelle avec B\_\_\_\_\_ est conforme aux dispositions contractuelles.

#### **E. 4**

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

##### **E. 4.1**

Lorsque le créancier ne peut obtenir l'exécution de l'obligation ou ne l'obtenir qu'imparfaitement, le débiteur est tenu de réparer le dommage en résultant, à moins qu'il ne prouve qu'aucune faute ne lui est imputable (art. 97 al. 1 CO). Le fardeau de la preuve de la violation contractuelle, du dommage et du rapport de causalité entre la violation et le préjudice subi est à la charge du demandeur (art. 8 CC, art. 99 al. 3 CO et, par renvoi, art. 42 al. 1 CO). Lorsque le montant exact du dommage ne peut être établi, le juge le détermine équitablement en considération du cours ordinaire des choses et des mesures prises par la partie lésée (art. 42 al. 2 CO). Cette disposition s'applique si le préjudice est d'une nature telle qu'il est impossible de l'établir de façon exacte, mais ne libère pas le lésé de l'obligation d'alléguer et de prouver tous les faits permettant de conclure à l'existence du dommage et qui permettent ou facilitent son estimation (ATF 97 II 216). Dans la mesure où la prestation litigieuse consiste dans la livraison de la marchandise commandée, la violation contractuelle s'examine en application des dispositions relatives au contrat de vente (Tercier, op. cit., n. 6973).

##### **E. 4.2**

En l'espèce, les parties n'ont rien prévu dans leur contrat quant au délai de livraison de la marchandise commandée. Les dates évoquées par les appelantes pour les années 1999 à avril 2001 montrent que les délais étaient relativement variables, mais, d'une manière générale, d'environ trois semaines à un mois et demi. Les témoins entendus ont fait état d'un délai d'environ un mois, pouvant aller jusqu'à deux mois si le paiement de la commande était exigé d'avance. Les pièces produites en procédure démontrent que l'intimée rencontra effectivement quelques difficultés dans l'organisation de ses livraisons au cours du printemps 2001, à la suite de sa réorganisation interne, ce qui fut également confirmé par les déclarations des témoins entendus. Les appelantes n'ont par contre pas établi la réalité des dommages allégués en relation avec ces retards. Quant au paiement par avance des commandes de marchandises exigé par l'intimée en 2001, il faut relever que le contrat stipulait que le distributeur recevait la facture immédiatement après la livraison des produits commandés et devait en payer le montant conformément aux conditions indiquées de la facture. Cette clause ne prévoyait pas la possibilité pour l'intimée d'émettre la facture - et par conséquent d'exiger le paiement - avant la livraison de la marchandise. Ce nonobstant, les appelantes ont accepté de payer les marchandises par avance, comme elles l'ont fait pour

la dernière commande passée le 11 juillet 2001. Partant, ces dernières ne peuvent tirer argument de cette exigence pour faire valoir des dommages et intérêts à ce titre.

## **E. 5**

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

### **E. 5.1**

Le contrat d'agence prévoit le droit à une indemnité convenable, qui ne peut pas être supprimée par convention, lorsque l'agent a augmenté sensiblement le nombre des clients du mandant par son activité et que ce dernier tire un profit effectif de ses relations d'affaires avec ces clients, même après la fin du contrat (art. 418u al. 1 CO). Cette indemnité ne peut toutefois dépasser le gain annuel net résultant du contrat et calculé d'après la moyenne des cinq dernières années ou d'après celle de la durée entière du contrat, si celui-ci a duré moins de temps (art. 418u al. 2 CO). Cette disposition, spécifique au contrat d'agence, ne s'applique en principe pas au contrat de distribution exclusive. Le représentant est en effet un commerçant indépendant qui dirige son affaire selon son bon vouloir et se borne à acheter auprès de son cocontractant les produits qu'il vend pour son propre compte. Il se distingue en cela de l'agent dont l'office consiste à négocier la conclusion d'affaires ou à en conclure au nom et pour le compte de ses mandants (ATF 88 II 169). La jurisprudence a cependant réservé une application analogique exceptionnelle de cette norme dans des cas extrêmes, lorsque le représentant est à ce point intégré dans le système de distribution du concédant que sa situation se rapproche de celle d'un agent, ce qui pourrait être le cas lorsqu'en cours de contrat le représentant doit communiquer les noms et les adresses de ses clients au concédant, ou lorsqu'il s'est engagé, à la fin du contrat, à céder sa clientèle au concédant, ou encore lorsque le concédant exerce un contrôle très étendu sur le représentant (même arrêt). L'application par analogie de cette disposition au contrat de représentation exclusive ne saurait toutefois être envisagée que dans un cas où il paraîtrait hautement inéquitable d'en faire abstraction (SJ 1970 p. 33).

### **E. 5.2**

En l'espèce, il résulte de l'instruction que les appelantes organisaient librement leurs activités et le développement de leurs affaires. Si elles étaient effectivement tenues de fournir des renseignements à l'intimée concernant les chiffres d'affaires réalisés, des statistiques concernant les lignes de produits ou les produits eux-mêmes, ainsi que les points de vente de leurs produits, ces informations devaient servir à connaître l'évolution du marché local et l'évolution de la concurrence sur celui-ci, puisque des rapports sur l'activité des concurrents étaient également exigés. L'intimée imposait également, à teneur du contrat, certaines exigences relatives à la stratégie publicitaire et se réservait d'approuver les nouveaux points de vente proposés par les appelantes, mais toujours dans le but de maintenir un certain standard de l'image de marque souhaitée pour les produits distribués. Il n'a pas été allégué que les appelantes aient dû céder leur clientèle à l'intimée au terme du contrat. Ces circonstances ne permettent pas de considérer les appelantes comme étant intégrées dans le système de distribution de l'intimée au point de se trouver dans la situation d'un agent. Les parties avaient exclu expressément dans le contrat du 3 mars 1992 de créer de tels rapports d'agence ou de partenariat par leurs relations contractuelles ou leurs activités respectives. Les conditions d'une application analogique de l'art. 418u CO relatives à une indemnité de clientèle ne sont ainsi pas remplies en l'espèce et les conclusions prises

par les appelantes de ce chef seront en conséquence également rejetées.

**E. 6**

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

**E. 7**

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

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.