

## **NE\_GERICHTE CC.1996.634 vom 27. September 1999**

NE Tribunal cantonal, 1999-09-27, FR

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ne\\_gerichte\\_CC.1996.634](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ne_gerichte_CC.1996.634)

FR: NE\_GERICHTE CC.1996.634 du 27 septembre 1999

IT: NE\_GERICHTE CC.1996.634 del 27 settembre 1999

### **Volltext**

A. Depuis 1976, B. a déployé en France une activité de représentant pour des produits développés successivement par les fabriques F. SA, par N. SA, puis par N.-F. SA. Selon les cas, il était question de contrat de travail à durée indéterminée pour un employé en qualité de délégué commercial (D.3/1), de contrat de travail pour un employé en qualité de délégué commercial ou de VRP (D.3/2), de contrat de représentant salarié non statutaire (D.3/4), ou encore de contrat d'agent régional (D.3/8-9). Au gré de ces contrats, les produits ont varié, de même que les secteurs d'activité de B..

Par lettre valant modification du contrat du 13 décembre 1989, puis du 10 janvier 1990 (D.3/8-9), N.-F. SA a informé B. qu'elle avait confié à partir du 1er janvier 1990 la responsabilité commerciale et la vente de tous ses produits non horlogers et non médicaux pour l'ensemble du territoire français à la société J., H., à La Sagne. Elle conservait néanmoins son contrat avec B. en qualité d'agent régional et assurait le paiement direct de ses commissions, H. assurant "comme par le passé" le soutien technico-commercial et l'orientation des démarches de prospection. En conséquence le contrat avec B. était modifié dès le 1er janvier 1990. Ce contrat a été résilié par lettre du 27 novembre 1991 avec effet au 31 décembre 1991, date à laquelle un nouveau contrat devait prendre effet avec la société J., à qui N. SA confirmait avoir confié l'exclusivité de la représentation de ses produits en France (D.3/34).

Le 18 décembre 1991 (D.3/15), H. comme mandant et B. comme agent ont signé un contrat d'agence pour la représentation et la vente des produits fabriqués par N.-F. SA. Le contrat définit en détail les droits et les obligations des parties; il prévoit notamment une clause de prohibition de concurrence (art.17) et un renvoi pour le surplus aux dispositions des articles 418a ss CO. Le contrat entrant en vigueur le 1er janvier 1992 pour une durée indéterminée, avec possibilité de le dénoncer moyennant un préavis de 6 mois. Un avenant à ce contrat a été signé le 24 avril 1992, avec effet au 1er mai 1992 (D.5/3).

B. Parallèlement à son activité déployée pour la représentation des produits du groupe N.-F. SA, B. a assuré la représentation en France des produits développés par la société Z. SA à La Chaux-de-Fonds, ainsi que le confirme cette société dans une lettre adressée le 10 juillet 1986 au demandeur (D.3/11).

D'une manière que les pièces au dossier n'expliquent pas très clairement, Z. SA a également confié depuis le 1er janvier 1990 la représentation de ses produits à H., laissant depuis lors à ce dernier le soin de suivre le travail de prospection de B. et de payer ses commissions. En tous les cas l'existence d'un contrat oral entre B. et H. pour la représentation des produits Z. SA n'est pas contestée (D.3/13, 14, 16).

Faisant suite ■ selon lui ■ à deux entretiens ayant eu lieu en janvier 1993 et le 9 juin 1993, H. a adressé le 20 juillet 1993 B. un courrier dans lequel il faisait part de son souci en raison

de ce qu'il appelle une lente dégradation de l'activité de B. en qualité d'agent chargé de la prospection (D.3/16). Il mettait en garde son agent qu'à défaut d'une amélioration de la situation, il mettrait fin au contrat tant au niveau de N.-F. SA que de Z. SA "où un contrat oral existe depuis 3 ans et demi".

Selon les pièces du dossier, B. n'a pas réagi à cette mise en garde.

C.Par courrier du 29 octobre 1993 (D.3/14), H. a résilié le contrat du 18 décembre 1991 qui le liait à B. pour la représentation des produits N.-F. SA, ainsi que le contrat oral pour la représentation des produits Z. SA. La résiliation se référait à la période de dédite de 6 mois, soit jusqu'au 30 avril 1994, B. étant pendant ce temps "déchargé de toute activité auprès de la clientèle qui sera prévenue par nos soins de cette situation". B. devait en revanche continuer de faire suivre les demandes de clients, ses commissions lui étant alors assurées. La lettre de dédite rappelait en outre à B. son obligation de respecter l'article 17 du contrat durant 6 mois dès la fin de ce dernier, soit jusqu'au 31 octobre 1994.

Le 17 janvier 1994, B. a fait savoir à H. qu'il contestait les motifs évoqués pour la rupture du contrat (D.3/17).

D.Le 17 février 1994, et se référant à un courrier qu'il avait reçu le 16 décembre 1993, B. a adressé à Z. SA une première lettre, puis une seconde le 27 avril 1994, pour lui demander une indemnité de 25'000 francs, fondée sur l'article 418u CO (D.5/6 et 8). Comme elle l'avait fait le 17 mars 1994, mais cette fois-ci par l'intermédiaire d'un avocat, Z. SA a opposé un refus le 17 mai 1994 à la demande de B. (D.5/7 et 9).

Dans une lettre circonstanciée du 6 septembre 1994 (D.3/29), B. a fait valoir auprès de H. trois types de prétentions : d'abord son droit à toutes les provisions résultant de la fin du contrat, ensuite un droit à une indemnité du fait de la clause de prohibition de concurrence (11'250 francs), enfin son droit à une indemnité pour la clientèle (41'000 francs, soit 32'700 francs pour la clientèle N.-F. SA et 8'300 francs pour la clientèle Z. SA). Il a mis en demeure H. de lui verser la somme totale de 52'250 francs.

Un échange de correspondances entre avocats n'a conduit à aucun résultat, sauf pour les commissions en cours qui ne sont pas contestées.

E.Le 26 juin 1996, B. a introduit action contre H., J., en prenant pour conclusions :

- "1. Déclarer la présente Demande recevable et bien fondée.
2. Condamner le défendeur à verser au demandeur la somme de Fr. 11'226.30 avec intérêts à 5 % dès le 29 avril 1994 à titre d'indemnité pour clause de prohibition de concurrence.
3. Condamner le défendeur à verser au demandeur la somme de Fr. 32'704.45 avec intérêts à 5 % dès le 29 avril 1994 à titre d'indemnité de clientèle en rapport avec l'activité déployée pour les produits de N.-F. SA.
4. Condamner le défendeur à verser au demandeur la somme de Fr. 8'339.70 avec intérêts à 5 % dès le 29 avril 1994 à titre d'indemnité pour la clientèle en rapport avec l'activité déployée pour les produits de Z. SA.
5. Sous suite de frais et dépens".

Le demandeur fait valoir en bref que par le biais des deux contrats d'agence portant sur la représentation des produits N.-F. SA et Z. SA, H. est non seulement devenu son partenaire contractuel direct, mais qu'il s'est encore substitué à ces deux entreprises en leur succédant

juridiquement. Les indemnités auxquelles il prétend en application de l'article 418u CO (indemnité pour la clientèle) sont ainsi calculées en tenant compte des rapports contractuels existant de manière continue. Le demandeur reprend les chiffres qu'il avait avancés dans sa lettre au défendeur du 6 septembre 1994. Pour ce qui concerne en revanche l'indemnité liée à la prohibition de faire concurrence (art.418d CO), laquelle n'est passé par écrit que dans le contrat portant sur la représentation des produits N.-F. SA (contrat du 18.12.1991, D.3/15), cette question de la continuité juridique des rapports contractuels ne joue pas de rôle. Le demandeur reprend également le montant qu'il réclamait dans la lettre précitée (11'250 francs). Il sera revenu ci-après sur la manière dont le demandeur calcule les indemnités réclamées.

F.Le 20 novembre 1996, H. a conclu au rejet de la demande, avec suite de frais et dépens (D.4). En bref, il conteste qu'il y ait une succession juridique dans les rapports contractuels noués par le demandeur d'abord avec les sociétés dont il assurait la représentation de produits, puis avec lui-même. Sur la rupture du contrat, il allègue que le demandeur s'est montré incapable et que son activité n'a eu aucun résultat sur l'augmentation de la clientèle qui existait déjà en 1992, mais aussi auparavant, en sorte qu'il n'a pas su respecter l'article 3 du contrat du 18 décembre 1991 lui imposant de chercher et trouver de nouveaux clients puisqu'il était responsable de la prospection, de l'obtention et de la demande d'offres à lui-même (allégué 79 de la réponse). Il voit dans le silence observé par le demandeur après sa mise en garde du 20 juillet 1993, puis dans sa réaction tardive du 17 janvier 1994 un aveu de cette incapacité. S'agissant des indemnités réclamées, le défendeur conteste les devoir. Pour l'indemnité en raison de la prohibition de concurrence, il fait valoir que le demandeur n'a subi aucun dommage et est responsable de la rupture des relations d'affaires. Pour les indemnités pour la clientèle, il tire de son analyse que le demandeur n'a pas augmenté sensiblement le nombre des clients, ni n'a contribué à l'augmentation du chiffre d'affaires en provenance de clients amenés par lui. Ces arguments seront repris ci-après dans la mesure utile.

#### CONSIDERANT

1.Le défendeur H., domicilié à La Sagne, exploite la raison individuelle J., H., inscrite au registre du commerce depuis le 4 décembre 1989 (D.3/23). Le for est au même lieu (art.11 CPC). Le montant de la demande fonde la compétence de l'une des Cours civiles du Tribunal cantonal.

Les deux parties se réfèrent au droit suisse dans leurs écritures. Il faut en déduire qu'elles souhaitent toutes deux que le litige soit soumis au droit suisse (art.116 LDIP). Au demeurant, ce for et ce droit sont expressément prévus par les articles 20 et 22 du contrat du 18 décembre 1991 (D.15/1). Il n'y a pas de raison d'écarter ce droit, d'autant que si le demandeur déployait son activité en France, en qualité d'agent local, le mandant est domicilié en Suisse et les produits dont il devait négocier la vente étaient ceux de deux entreprises ayant leur siège en Suisse.

2. La première question à résoudre est celle de la continuité du travail accompli par le demandeur pour la promotion des produits de N.-F. SA et de Z. SA. Dans sa demande (faits 20, 21 et 57), B. insiste sur le fait que le défendeur est devenu son partenaire contractuel direct, et qu'il s'est substitué aux deux entreprises Z. SA et N.-F. SA "en leur succédant juridiquement"; il considère que les décomptes des commissions démontrent la continuité de son activité d'agent, qui n'était en rien interrompue ou sensiblement modifiée

par un changement de partenaire contractuel. Il en déduit, pour l'indemnité de clientèle (art.418u CO), qu'il faut se baser sur le gain annuel moyen net des 5 années précédant la résiliation des deux contrats d'agence. Il reprend cet argument dans ses conclusions en cause (D.32, p.13), en insistant sur la continuité économique tenant au fait qu'il a représenté les mêmes produits durant les années 1980 à 1993. Il s'appuie sur le texte de l'article 418u al.1 CO qui parle du mandant ou de son ayant-cause, "admettant ainsi que la personne redevable de l'indemnité est bien celle qui profite effectivement de cet accroissement de clientèle à la fin du contrat". Il désigne ainsi le défendeur qui, même après la fin du contrat, bénéficie seul de toute l'augmentation de clientèle résultant de son activité entre 1980 et 1993.

Encore que cette question ne revête une importance qu'au regard de l'indemnité fondée sur l'article 418u CO, elle mérite d'être traitée en priorité, pour la clarté du jugement.

Il est indiscutable que B. a déployé son activité pour la promotion des produits d'abord de F. SA, puis de N. SA, enfin de N.-F. SA, d'une part, de Z. SA, d'autre part. L'examen des différents contrats permettrait cependant de constater que cette activité n'a pas toujours été rémunérée de la même manière, que les produits en cause ont changé au fil des années, qu'enfin le territoire en France sur lequel s'exerçait son activité a été plusieurs fois modifié. Les deux parties se sont employées à faire la démonstration des similitudes ou, au contraire, des différences entre les contrats successifs, pour en tirer la conclusion (thèse du demandeur) qu'il y a une continuité juridique et économique, ou au contraire (thèse du défendeur, allégué 76 de la réponse) qu'il y a un nouveau contrat le 18 décembre 1991 qui n'est pas la continuation des précédents entre le demandeur et N.-F. SA.

D'un point de vue juridique, la continuité ne peut pas être retenue entre les relations contractuelles qu'avait le demandeur avec les sociétés dont il assurait la représentation en France, d'une part, puis avec le défendeur, d'autre part. D'abord, le dossier ne contient aucun contrat prévoyant expressément cette continuité, que ce soit sur un plan individuel (reprise par le défendeur du contrat du demandeur) ou sur un plan plus général (reprise de l'activité d'une société par l'autre, voire reprise par absorption ou fusion d'une société par l'autre). Au contraire, N.-F. SA a très formellement signifié au demandeur la résiliation de son contrat avec effet au 31 décembre 1991 (D.3/34), tout en sachant qu'un nouveau contrat avec le défendeur allait en principe prendre naissance à la même date. Cette résiliation était très clairement liée à la décision de cette entreprise de regrouper ses activités commerciales pour la France et de donner l'exclusivité de la représentation de ses produits pour ce secteur au défendeur, dans le cadre de sa nouvelle société J.. L'ancien directeur général de N.-F. SA SA, G., l'a confirmé comme témoin (D.17) : lorsque H. s'est mis à son compte, le contrat de N. avec B. est venu à échéance et cette activité a été reportée sur H., avec une lettre à l'appui. Cette modification du régime de la représentation de l'entreprise avait du reste déjà donné lieu à une modification du contrat entre celle-ci et le demandeur, en fin d'année 1989, comme en attestent les pièces déposées au dossier (D.3/8 et 9). Pour la société Z. SA, la transition a été moins claire, mais elle n'en existe pas moins. Les courriers échangés à l'époque entre le demandeur et cette entreprise en attestent (D.3/13, D.5/6 à 9). Son directeur Y., entendu comme témoin, l'a confirmé (D.15).

Ensuite, s'il est vrai que la continuité d'une activité d'un employé dans une entreprise donnée peut être prise en compte dans certaines situations (notamment pour le calcul des longs rapports de travail, art.339b CO, ATF 112 II 51), la situation est ici totalement différente. Alors qu'une continuité existait entre N. SA et N.-F. SA, avec un contrat de reprise de biens du 26 juin 1984 incluant ■ apparemment, mais le défendeur le conteste ■

la reprise du contrat de B. (D.3/6), il n'y a rien de semblable entre N.-F. SA et H.. Il résulte du dossier que le défendeur a travaillé au sein du groupe N. durant 10 ans (témoignage G., D.17, témoignage I., D.16). C'est d'ailleurs dans cette entreprise que les parties se sont connues, H. étant le répondant de B. pour la totalité de son secteur d'activité; une lettre signée notamment de H. pour N.-F. SA, du 16 décembre 1986 le montre (D.3/24). Lorsque H. a quitté l'entreprise, et qu'il a créé sa propre entreprise en raison individuelle en décembre 1989 (D.3/23), il s'est vu confier par son ancien employeur la responsabilité commerciale et la vente de tous ses produits non horlogers et non médicaux pour l'ensemble du territoire français. Le défendeur en a été informé, y compris du fait qu'il aurait ainsi la qualité d'agent régional et que ses commissions lui seraient comme par le passé versées directement par les services de l'entreprise (modification de contrat de décembre 1989/janvier 1990, D.3/8-9). Ce contrat modifié a toutefois été résilié, comme on l'a vu, avec effet au 31 décembre 1991. Le nouveau contrat que le demandeur signe avec le défendeur le 18 décembre 1991 porte assurément sur la représentation par B. "en qualité d'agent local" des produits N.-F. SA. Mais le demandeur n'a aucun lien ni engagement vis-à-vis de cette dernière société. La relation contractuelle entre le défendeur et cette même société est juridiquement irrelevante pour le demandeur. Aucun document n'a du reste été déposé à ce sujet.

De ce qui précède, il faut déduire qu'une fois son contrat résilié par N.-F. SA, le demandeur ne peut plus tirer argument de cette ancienne relation contractuelle à l'égard du défendeur dans le cadre de leur relation nouée dès le 1er janvier 1992 (res inter alios acta). Il en va de même des relations contractuelles anciennement nouées par le demandeur avec Z. SA. La question de savoir si le demandeur avait des droits à faire valoir envers l'une ou l'autre de ces sociétés ne regarde pas la présente procédure, même si l'on y apprend qu'une démarche en ce sens n'a pas abouti à l'égard de Z. SA (D.5/6 à 9, et témoignage du directeur Y., D.15).

Il s'agit donc bien d'un nouveau rapport de droit, qui doit être examiné pour lui seul dans ses conséquences à la suite de la résiliation signifiée par le défendeur le 29 octobre 1993 (D.3/14).

3.L'indemnité pour prohibition de concurrence(art.418d al.2 CO).

a) Se fondant sur l'article 17 du contrat du 18 décembre 1991 concernant la représentation des produits N.-F. SA, le demandeur réclame une indemnité pour prohibition de concurrence de 11'350 francs. Se référant à un arrêt du Tribunal fédéral (ATF 95 II 143, JDT 1970 I 339), il en déduit que cette première indemnité se calcule sur la moyenne du revenu net des deux dernières années pendant lesquelles le demandeur a déployé une activité d'agent pour les produits N.-F. SA, dont à déduire les frais d'acquisition (allégué 47 de la demande). Il reprend en cela le calcul opéré dans sa réclamation du 6 septembre 1994 (D.3/20). Il s'en tient à cela, dans ses conclusions en cause, en ajoutant qu'il s'agit-là d'un "principe" (D.32, p.11). Retenant ainsi que les ventes des produits N.-F. SA lui ont procuré des provisions de 31'764.90 francs en 1992, et 31'140.30 francs en 1993, soit une moyenne de 31'452.60 francs, et déduisant de ce revenu brut moyen des frais d'acquisition qu'il arrête à 750 francs par mois (soit 9'000 francs par année), il se fonde sur un revenu annuel net moyen de 22'452.60 francs. Avec une interdiction de concurrence d'une durée de 6 mois, il divise ce montant par deux pour arriver à 11'226.30 francs. Il allègue qu'au vu de son âge et de sa spécialisation professionnelle, on ne peut pas raisonnablement attendre de lui qu'il prenne une activité de remplacement dans un secteur différent (allégué 49 de la demande et conclusions en cause, p.12).

b) Selon l'article 418d al.2 CO, lorsqu'une prohibition de faire concurrence a été convenue, l'agent a droit, à la fin du contrat, à une indemnité spéciale équitable qui ne peut pas lui être supprimée par convention. Le caractère impératif du droit à une rémunération supplémentaire est souligné par le Tribunal fédéral, lequel précise que l'agent peut la réclamer même s'il a résilié lui-même le contrat, l'indemnité trouvant sa justification exclusivement dans le fait que l'interdiction de concurrence entrave l'agent dans son avenir économique (ATF 95 II 143, JT 1970 I 339). La doctrine rappelle également que l'article 418d al.2 CO ouvre à l'agent un droit impératif à une rémunération supplémentaire (Tercier, Les contrats spéciaux, no 4373; Engel, Contrats de droit suisse, p.515). L'article 418d al.2 CO stipulant que l'agent a droit à une rémunération non seulement "spéciale" mais aussi "équitable", le juge jouit d'un large pouvoir d'appréciation pour en fixer le montant (ATF 95 précité, cons.5a).

c) En l'espèce, les montants bruts encaissés par le demandeur durant les deux années passées sous contrat avec le défendeur ont été légèrement supérieurs à 31'000 francs par an. Le demandeur n'apporte certes pas la preuve qu'il a engagé des frais généraux, tels qu'allégués, à concurrence de 750 francs par mois. La perte qu'il a subie du fait de la prohibition de concurrence n'est pas formellement établie non plus. L'on sait, à cet égard, que parallèlement à son activité aux services du défendeur, le demandeur faisait de la représentation professionnelle pour d'autres sociétés, de sorte qu'il n'est pas exclu qu'il ait pu réaliser, fût-ce partiellement, des profits de substitution pendant la durée de la prohibition de concurrence. A l'inverse toutefois, il convient de ne pas perdre de vue que cette prohibition était limitée à six mois, ce qui ne laissait au demandeur que peu de temps pour trouver une solution de remplacement. Compte tenu de l'ensemble des circonstances, notamment du caractère impératif de l'indemnité légale prévue à l'article 418d al.2 CO, cette dernière peut être équitablement fixée à 5'000 francs, montant qui portera intérêts à 5 % l'an dès le 10 octobre 1994, date à partir de laquelle le défendeur était mis en demeure par le demandeur (D.3/20).

La demande est, dans cette mesure, bien fondée.

#### 4.L'indemnité pour la clientèle(art.418u CO).

a) Le demandeur réclame à ce titre une indemnité qu'il calcule en se basant sur le gain annuel moyen des 5 années précédant la résiliation des deux contrats d'agence (allégué 57 de la demande). Il parvient ainsi à un revenu annuel moyen brut de 41'700 francs, dont il déduit les (mêmes) frais d'acquisition de 9'000 francs, ce qui laisse un revenu annuel net moyen de 32'700 francs, s'agissant de la représentation des produits N.-F. SA (allégués 58 et 59). Il opère le même calcul pour la représentation des produits Z. SA (10'739 francs de revenu annuel moyen brut, dont à déduire 2'400 francs de frais d'acquisition annuels, soit un revenu annuel net de 8'399.70 francs [allégués 60 et 61]).

b) Le demandeur ne peut toutefois pas opérer un calcul sur la base des 5 dernières années, dès l'instant où son activité n'a contractuellement débutée que le 1er janvier 1992 avec le défendeur. Toute comparaison doit ainsi nécessairement commencer à cette date (voir cons.2).

Une jurisprudence relativement abondante a défini comment il convenait de calculer l'indemnité pour la clientèle. Celle-ci 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. Il ne

s'agit donc pas de réparer un préjudice dont l'agent aurait eu à souffrir, mais d'accorder à celui-ci une contre-prestation pour la plus value que son activité continue à apporter au mandant après la fin du contrat (ATF 122 III 66, 72, cons.3d, résumé au JDT 1997 I19; ATF 103 II 277, JDT 1978 I 214; ATF 110 II 280; ATF 84 II 529, résumé au JDT 1959 I 332). A cela s'ajoute que l'indemnité ne doit pas apparaître comme inéquitable, aucune indemnité n'étant due lorsque le contrat a été résilié pour motif imputable à l'agent.

c) D'emblée, le demandeur était conscient que sa demande d'indemnité dépendait de l'accroissement du nombre de clients et du profit effectif que la société N. tirait de son activité. Il l'a expressément écrit dans sa première réclamation du 17 janvier 1994 au défendeur (D.3/17). S'il est vrai que l'ayant-cause, au sens de l'article 418u al.1 CO, apparaît être la société N.-F. SA, il n'en demeure pas moins que la comparaison doit s'arrêter aux années 1991 et 1992. La période antérieure devait, cas échéant, être examinée vis-à-vis de ce premier mandant. On doit ici rappeler que la clientèle appartient au mandant, sauf exception non réalisée ici (ATF 103 II 277 précité).

Les parties ont déposé plusieurs documents tendant à démontrer l'évolution de la clientèle ou du chiffre d'affaires, pour ce qui concerne les sociétés dont les produits étaient représentés par le demandeur, ou au contraire pour ce qui concerne le défendeur uniquement (selon la thèse soutenue par l'une ou l'autre des parties). La comparaison de ces divers éléments n'est pas aisée.

Sur la base du dossier, une seule constatation conduira au rejet de la prétention : la clientèle du défendeur n'a pas connu d'augmentation sensible. La société N.-F. SA a déposé la liste de ses clients provenant du secteur de B. pour les années 1993 à juin 1996 (dans l'idée de pouvoir comparer la situation avant et après le départ de B.). La liste compte 22 clients en 1993, 15 en 1994 et 1995, 12 en début 1996 (D.19). Selon les listes fournies par le défendeur (D.5/4), le nombre de clients était pour cette même entreprise au nombre de 27 en 1990, 26 (éventuellement 24, D.5/C) en 1991, 28 (éventuellement 29, D.5/A) en 1992, 22 en 1993, 15 en 1994. Clairement, la clientèle n'a pas augmenté de façon sensible, pour la représentation des produits N.-F. SA.

La même constatation peut être faite pour les produits Z. SA : selon la liste fournie par cette entreprise (D.18), les clients étaient au nombre de 9 en 1993, 10 en 1994, 5 en 1995 et 3 pour les six premiers mois de l'année 1996. Selon la liste établie par le défendeur (D.5/D), les clients étaient au nombre de 11 en 1990, 7 en 1991, 9 entre 1992 et 1994, 5 en 1995 et 2 en 1996. Clairement aussi, il n'y a pas d'augmentation.

Cette constatation rend superflu l'examen des autres critères devant conduire au principe, cas échéant au calcul d'une indemnité fondée sur l'article 418u CO. En particulier, le nombre de clients qu'a pu visiter le demandeur est un fait irrelevant, seule la conclusion de contrats donnant droit à l'encaissement de commissions étant déterminant. Considérant ce qui précède, la Cour constate que le demandeur échoue dans la preuve qui lui incombait, s'agissant de cette prétention à une indemnité pour la clientèle.

5. Au vu du sort de la cause, il se justifie d'en mettre les frais à raison des 9/10 à la charge du demandeur, et 1/10 à charge du défendeur. Celui-ci se verra allouer une indemnité de dépens légèrement réduite.

Par ces motifs,

1. Condamne le défendeur à verser au demandeur la somme de 5'000 francs, avec intérêts à 5 % l'an dès le 5 octobre 1994.

2. Rejette la demande pour le surplus.

3. Partage les frais de la cause, arrêtés à 2'990 francs, et dont le détail s'établit comme suit :

- Frais avancés par le demandeur Fr. 2'890.--

- Frais avancés par le défendeur Fr. 100.--

Total Fr. 2'990.--

=====

à raison de 9/10 à charge du demandeur et 1/10 à charge du défendeur.

4. Condamne le demandeur à verser au défendeur une indemnité de dépens de 2'000 francs.

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