

VD_GERICHTE P311.038120 vom 13. Dezember 2012

VD Tribunal cantonal, 2012-12-13, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_gerichte_P311.038120

FR: VD_GERICHTE P311.038120 du 13 décembre 2012

IT: VD_GERICHTE P311.038120 del 13 dicembre 2012

Erwägungen

E. 1

S. _____ exploite sous la raison de commerce "[...] - S. _____" une entreprise individuelle inscrite au Registre du commerce du Bas-Valais depuis le [...], avec siège à [...]. Elle a pour but l'exploitation d'une entreprise de constructions en bois massif et la consultance dans le domaine immobilier en particulier. S. _____ était précédemment actif dans le courtage immobilier. Il a fait à ce titre la connaissance de G. _____, qui a acquis par son intermédiaire un appartement dans la "[...]", sise rue [...], à [...].

E. 2

Ayant appris à la lecture de la Feuille officielle suisse du commerce (FOSC) que S. _____ venait de se mettre à son compte, G. _____ lui a fait parvenir, par courrier du 14 juin 2010, ses vœux de réussite, en lui demandant par ailleurs de prendre contact avec elle s'agissant de l'estimation de la valeur de son appartement qu'elle souhaitait lui confier en vue de sa revente. Au cours de la rencontre qui s'en est suivie au domicile de G. _____, les prénommés se sont entretenus à propos de la nouvelle activité de S. _____, qui venait de lancer, après une période de chômage, son entreprise [...].

- 4 -

E. 3

Cette rencontre a marqué le début d'une période de collaboration entre G. _____ et S. _____, en vue de promouvoir la vente des chalets construits par l'entreprise [...]. Au cours des mois de juillet et août 2010, G. _____ et S. _____ ont ainsi échangé quelques courriels adressés à partir de leur messagerie électronique privée, ayant notamment pour objet le site internet de [...], la prospection des premiers clients, les divers types de chalets proposés par le menuisier et un projet de contrat de construction.

E. 3.1

L'appelante fait valoir que les parties étaient liées par un contrat de travail, en se prévalant d'un faisceau d'indices. Elle se réfère au contenu des courriels versés au dossier, qui démontrent selon elle que les parties étaient unies par un même projet et qu'elle apparaissait, aux yeux des tiers, comme intégrée à la structure de [...]. L'appelante en veut pour preuve la terminologie utilisée dans divers courriers où elle utilise le "nous", et la présentation des correspondances, sur lesquelles figurent le site internet de [...] ainsi que l'adresse de la messagerie électronique de

- 9 - l'appelante sous la rubrique "votre contact"; elle se réfère aussi au contenu de sa carte de visite. Du point de vue de l'appelante, ces éléments démontrent qu'elle formait une seule et même unité avec l'entreprise qu'elle représentait, ce qui n'aurait pas été le cas si elle agissait comme courtière. L'appelante se réfère aussi aux témoignages de M. _____ et

T. _____, qui confirment le lien de subordination. En résumé, elle soutient qu'elle était insérée dans une organisation de travail préétablie, et qu'elle apparaissait comme telle de l'extérieur, qu'elle n'assumait pas le risque d'entreprise, qu'elle devait suivre les directives et instructions de l'intimé et qu'elle lui adressait des rapports pour chaque client rencontré, ce qui montre qu'elle n'agissait pas comme mandataire.

E. 3.2.1

Par le contrat individuel de travail, le travailleur s'engage, pour une durée déterminée ou indéterminée, à travailler au service de l'employeur et celui-ci à payer un salaire fixé d'après le temps ou le travail fourni (art. 319 al. 1 CO). Le contrat de travail se caractérise ainsi par quatre éléments essentiels (Rehbinder, Berner Kommentar, 1985, n. 42 ad art. 319 CO, pp. 46 et 47; Engel, Contrats de droit suisse, 2ème éd., 2000, p. 292). Premièrement, le travailleur s'engage à rendre des services, soit une activité déterminée de caractère physique ou intellectuel (Tercier/Favre, Les contrats spéciaux, 4ème éd., 2009, n. 3262, p. 477; Brunner/ Bühler/Waeber/Bruchez, Commentaire du contrat de travail, 3ème éd., 2004, n. 2 ad art. 319 CO, p. 37; Engel, op. cit., p. 291). Deuxièmement, cette activité doit se faire au service de l'employeur; le travailleur doit ainsi se soumettre à une relation de subordination, tant du point de vue organisationnel et temporel que personnel (Tercier/Favre, op. cit., n. 3263, p. 477; Brunner/Bühler/Waeber/Bruchez, op. cit., n. 3 ad art. 319 CO, p. 37). Troisièmement, l'activité doit s'exercer pendant une certaine durée, qui peut être déterminée ou indéterminée (Tercier/Favre, op. cit., n. 3264, p. 477; Brunner/Bühler/Waeber/Bruchez, op. cit., n. 4 ad art. 319 CO, p. 38). Quatrièmement, l'employeur s'engage à verser une rémunération en fonction du temps ou du travail fourni (Tercier/Favre, op. cit., n. 3265, p. 477; Brunner/Bühler/ Waeber/Bruchez, op. cit., n. 5 ad art. 319 CO, p. 38; Engel, op. cit., p. 291).

- 10 - Le contrat d'engagement des voyageurs de commerce (art. 347 ss CO) est un contrat de travail individuel à caractère spécial (cf. art. 355 CO) qui implique, pour l'une des parties, le voyageur, de négocier ou conclure des affaires pour l'autre partie, l'employeur, hors des locaux de ce dernier et sans que cela ne soit une activité accessoire ou occasionnelle (art. 347 al. 2 CO). La conclusion de ce contrat suppose la forme écrite (art. 347a al. 1 CO) pour autant que les parties entendent déroger au système légal habituel, sans quoi c'est celui-ci qui trouve application conformément à l'art. 347a al. 2 CO (ATF 131 III 439 c. 4). Selon l'art. 394 al. 1 CO, le mandat est un contrat par lequel le mandataire s'oblige, dans les termes de la convention, à gérer l'affaire dont il s'est chargé ou à rendre les services qu'il a promis. Il faut que ces services soient rendus en vue d'un certain résultat. Le mandataire doit dès lors suivre les instructions que lui donne le mandant ou, à ce défaut, prendre lui-même toutes les mesures nécessaires pour que puisse être si possible atteint le résultat escompté. Le contrat de mandat doit présenter les deux éléments essentiels suivants : la prestation de service que le mandataire s'engage à accomplir en vue d'un certain résultat et la subsidiarité de la réglementation, l'art. 394 al. 2 CO prévoyant que les règles du mandat ne s'appliquent qu'aux travaux qui ne sont pas concernés par des dispositions d'autres contrats (Tercier/Favre, op. cit., nn. 4979 ss, pp. 744 ss). Quant au contrat d'agence (art. 418a ss CO), c'est une forme particulière du contrat de mandat par lequel une partie, l'agent, se voit charger, à titre permanent, de négocier ou de conclure des affaires au nom et pour le compte de l'autre partie, le ou les mandants, sans qu'un contrat de travail ne soit conclu.

E. 3.2.2

Selon la jurisprudence (ATF 129 III 669 c. 3.2; CREC I 11 août 2010/ 421 c. 3b, 11 avril 2007/252 c. 4b), la distinction entre un contrat d'engagement des voyageurs de commerce, qui comme on l'a vu n'est autre qu'un contrat individuel de travail de caractère spécial, et un contrat d'agence peut s'avérer délicate. En effet, l'agent et le voyageur de commerce exercent une fonction économique identique : tous deux sont

- 11 - des représentants qui doivent établir ou maintenir la liaison entre l'entreprise qu'ils représentent et la clientèle. Seule leur situation juridique diffère. Le critère décisif de distinction est le caractère de subordination qui n'existe pas dans le contrat de mandat ou d'agent (ATF 130 III 213 c. 2.1; ATF 129 III 664 c. 3.2; ATF 107 II 430, rés. in JT 1982 I 94; ATF 106 II 46, JT 1980 I 600; ATF 99 II 313; ATF 95 I 21, JT 1970 I 18; TF 4C_359/2005 du 3 février 2006 c. 2.1; Brunner/Bühler/Waerber/ Bruchez, op. cit., n. 6 ad art. 319 CO, p. 38; Rehbinder, op. cit., n. 49 ad art. 319 CO, p. 51; Kuhn/Koller, Le droit du travail actuel dans les entreprises, 3/11.A.1, p. 2; Engel, op. cit., p. 479). Alors que le travailleur dépend personnellement, fonctionnellement et temporellement de son employeur ou de son entreprise, le mandataire – ou l'agent – doit seulement se conformer aux instructions reçues du mandant (ATF 121 I 259, SJ 1996 p. 93; Staehelin, Zürcher Kommentar, 2006, n. 32 ad art. 319 CO, pp. 28-29; Rehbinder, op. et loc. cit.). En ce qui concerne ce critère, constituent autant d'indices en faveur d'une activité indépendante le fait que l'intéressé jouit d'une large autonomie dans son travail, qu'il négocie des affaires pour plusieurs entreprises à la fois et qu'il supporte lui-même les frais résultant de son activité. On admettra au contraire la situation inverse si l'intéressé est étroitement soumis aux instructions et au contrôle de celui qu'il représente : plus les clauses contractuelles tendent à limiter sa liberté d'action, à lui imposer des règles de conduite dans l'emploi de son temps ou dans le choix de la clientèle, plus il y a lieu de retenir le contrat de travail. Sont par exemple des indices de dépendance l'obligation pour l'intéressé de faire rapport sur son activité, de se présenter régulièrement chez celui qui l'a engagé, d'exécuter son travail selon des directives précises et d'établir une cartothèque avec inscription des visites aux clients et du résultat des démarches entreprises (ATF 129 III 664 c. 3.2; ATF 99 II 313). L'obligation de visiter un certain nombre de clients ou celle de justifier d'un chiffre d'affaires minimum sont encore des indices permettant de déduire l'existence d'un contrat d'engagement des voyageurs de commerce (ATF 129 III 664 précité c. 3.2 et les références cités). La doctrine mentionne en outre divers indices plaidant en faveur de l'indépendance, tels que le fait de disposer d'un local et de publicités propres, d'être inscrit au registre du commerce, d'établir une déclaration

- 12 - fiscale distincte, de prendre en charge ses frais d'activité, de pouvoir travailler pour d'autres partenaires contractuels et de pouvoir engager des tiers pour exécuter le travail, ou encore l'absence de fixation d'un salaire minimum (Tercier/Favre, op. cit., n. 3963 et les références citées; Geiser, Aus der neueren bundesgerichtlichen Rechtsprechung zum Arbeitsrecht, PJA 2007, p. 1514 s. et les références citées; Steiner, op. cit., p. 80). La qualification d'indépendant ou de salarié attribuée par les autorités administratives ou fiscales ne lie pas le juge civil et réciproquement (ATF 129 III 664 c. 3.3; ATF 122 V 169; ATF 119 V 161), car les critères utilisés ne sont pas identiques : le droit des obligations est en effet fondé sur une dépendance juridique pour le contrat de travail, alors que le droit fiscal et les assurances sociales s'attachent à la dépendance économique pour le salarié. La distinction correspond cependant le plus souvent quant au résultat (Aubert, Commentaire romand, Code des obligations I, 2003, n. 24 ad art. 319 CO p. 1676), de sorte que

l'affiliation à l'assurance-vieillesse et survivants a valeur d'indice, toutefois non décisif à lui seul (JT 2005 III 79 c. 5a). En tous les cas, il convient de tenir compte de l'ensemble des circonstances du cas particulier et de ne pas s'arrêter à une éventuelle désignation inexacte, dont les parties ont pu se servir soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO). En effet, dans ce domaine, la dénomination utilisée par les parties pour qualifier leurs relations contractuelles a d'autant moins d'importance qu'il peut être particulièrement tentant de déguiser la nature véritable de la convention pour éluder certaines dispositions légales impératives (ATF 129 III 664 c. 3.2, rés. in JT 2004 I 60; ATF 99 II 313; TF 4C_359/2005 du 3 février 2006 c. 2.1; Steiner, Die arbeitnehmerähnliche Person – auf Phantomsuche in der schweizerischen Rechtslandschaft, ArbR 2008, pp. 65, 71).

E. 3.3

En l'espèce, aucun contrat écrit n'a été rédigé ni même signé entre les parties. On ne peut en particulier rien déduire du fait que l'intimé ait déclaré, dans un de ses courriels : "je bosse sur ton contrat".

- 13 - Comme rappelé ci-dessus, l'agent et le voyageur de commerce sont des représentants, qui doivent établir ou maintenir la liaison entre l'entreprise qu'ils représentent et la clientèle. L'appelante admet elle-même qu'elle était chargée de trouver des clients intéressés par les produits de l'entreprise [...]. Dès lors que l'on parle de représentation, le "nous" utilisé dans les courriels ne semble pas plaider en faveur de l'un ou de l'autre des contrats susmentionnés. Il en va de même du contenu de la carte de visite, dès lors qu'il fait apparaître le nom de l'entreprise, ainsi que le nom de contact de dite entreprise en la personne de l'appelante. A supposer même que l'intitulé de la carte de visite, voire des divers documents utilisés, soit équivoque, il ne saurait être à lui seul décisif, compte tenu de l'ensemble des circonstances du cas particulier. Il apparaît en effet que l'appelante n'a jamais demandé le remboursement de ses frais professionnels et qu'elle n'a jamais formulé de prétentions salariales à l'encontre de l'intimé pendant la durée du contrat. Sa rémunération consistait en une provision - conséquente - , sans qu'il n'ait été établi qu'une autre rémunération minimale ait été prévue. Il n'a par ailleurs pas été démontré que l'appelante était soumise à une quelconque exigence en matière de chiffre d'affaires ou de nombre de clients. L'appelante admet même qu'elle était relativement libre dans l'aménagement de ses horaires, de son temps et dans sa manière de travailler. Aucune allégation de fait n'a été présentée s'agissant d'éventuels jours de congé. Il a en outre été retenu par les premiers juges - sans que ce point ne soit contesté - que l'appelante exerçait ses activités essentiellement à domicile, le seul accès à l'entreprise de l'intimé étant l'accès à son système informatique. Il n'est en outre pas à exclure que l'appelante exerçait une activité parallèle, ce d'autant qu'elle a déclaré percevoir près de 6'800 fr. par mois. On ne saurait déduire des courriels versés au dossier que l'appelante n'avait aucune marge de manœuvre s'agissant des clients avec lesquels elle désirait entrer en contact. Les limitations imposées n'étaient pas liées à l'organisation du travail et aux choix des clients, mais

- 14 - découlaient de la surface du chalet visé par l'éventuel acquéreur, du périmètre d'activité de l'entreprise ainsi que de la nature des prestations offertes par celle-ci. L'obligation d'adresser des rapports périodiques par l'appelante à l'intimé ne ressort pas plus desdits courriels ou autres documents produits. Le fait que l'intimé indique dans son courriel du 28 octobre 2010 que "chacun se concentrant sur son travail, nous ne faisons pas de courtage de terrain bien sûr" révèle davantage un travail indépendant ou, comme retenu par

les premiers juges, une collaboration d'égal à égal, qu'un lien hiérarchique où l'employé est soumis aux instructions précises de l'employeur. La relation indépendante a d'ailleurs été mise en lumière par les témoins E._____ et V._____, que l'appelante a omis de citer dans son appel au profit d'autres témoignages abondant dans ce sens. En définitive, on ne décèle aucune organisation rigide et centralisée, mais bien plus une indépendance organisationnelle et économique. Cela étant, c'est à bon droit que les premiers juges ont considéré que les parties n'étaient pas liées par un contrat de travail et ont donc décliné leur compétence. 4. En définitive, l'appel doit être rejeté dans la procédure de l'art. 312 al. 1 CPC et le jugement confirmé. S'agissant d'un litige portant sur l'existence d'un contrat de travail dont la valeur litigieuse est inférieure à 30'000 fr., il ne sera pas perçu de frais judiciaires (art. 114 let. c CPC). Il n'est pas alloué de dépens, l'intimé n'ayant pas été invité à se déterminer.

- 15 -

E. 4

Dès l'automne 2010, des amateurs ont pris contact avec S._____ par le biais du site internet précité. Celui-ci a ainsi transmis le 12 octobre 2010, à partir de son adresse électronique professionnelle ("[...]") une demande de renseignements à G._____, à l'adresse électronique "[...]". La teneur de ce courriel était la suivante : "et le deuxième ! sur ce, dès qu'on a le temps, on va mieux spliter sur le site nos deux contacts. A bientôt et bon contact avec les clients ;-) [...]" Le 29 octobre 2010, S._____ a transmis à G._____, toujours à son adresse électronique de [...], une autre demande de renseignements pour la dénommée [...]. Son courriel était le suivant : "Bonjour [...], j'espère que tout va bien. voici ci-dessous une cliente pour 115 m2. chacun se concentrant sur son travail, nous ne faisons pas de courtage de terrain bien sûr. bien à toi et à bientôt, (...)"

- 5 - Au cours de cette période, G._____ a de son côté eu divers contacts avec des personnes intéressées par la construction d'un chalet de la gamme [...]. Par courrier du 13 novembre 2010, elle a ainsi fait parvenir à S._____ les plans d'un client qu'elle avait rencontré à [...] (France) et qui souhaitait construire un chalet sur un terrain qu'il possédait dans la région, en lui demandant d'établir deux devis pour la construction projetée. Elle a en outre échangé quelques entretiens téléphoniques avec un dénommé [...], qui s'intéressait au chalet de la gamme [...]. Elle lui a adressé des renseignements par courrier du 16 novembre 2010 à en-tête de l'entreprise [...] et transmis à S._____ une demande de devis pour cette personne qui cherchait un terrain près de [...] et souhaitait un devis pour un chalet sur deux niveaux entièrement équipé, "clé en mains". Par courriel du 22 novembre 2010, S._____ lui a indiqué que le "clé en mains" était pour des structures plus petites et qu'elle avait ainsi toutes les informations à lui donner, lui suggérant d'ajouter 10% au prix de vente "clé en mains", vu l'augmentation du prix du bois. Par courrier du 1er décembre 2010, G._____ a encore adressé à S._____ une nouvelle demande de devis pour une cliente intéressée par un chalet de la gamme [...], qu'elle avait rencontrée le 30 novembre 2010 à Vevey, et l'a relancé pour les autres devis demandés précédemment. Par courriel du 7 décembre 2010, il lui a indiqué qu'il n'avait toujours pas les coordonnées du client intéressé par une construction à [...] et qu'il lui manquait des éléments pour deviser la construction de la personne intéressée par le chalet de la gamme [...]. G._____ a encore fait parvenir à S._____ une demande de devis "clé en mains" pour un client intéressé par un chalet de la gamme [...] qu'elle a rencontré le 14 décembre 2010 à son domicile. Dans le cadre de ces activités, G._____ disposait d'une carte de visite à son nom, sur laquelle figurait le logo

de l'entreprise [...], l'adresse de son siège et de son site internet ainsi que l'adresse électronique de la prénommée en relation avec ce site.

- 6 -

E. 5

Insatisfait de sa collaboration avec G. _____ et lui reprochant divers agissements qu'il jugeait contraires aux accords verbaux passés dans ce contexte avec la prénommée, S. _____ a décidé de mettre fin à leur collaboration et fait supprimer par son informaticien, à la mi-décembre 2010, les accès de G. _____ à son adresse email sur le site de l'entreprise [...].

E. 6

Par demande adressée le 16 septembre 2011 au Tribunal de prud'hommes de l'arrondissement de l'Est vaudois, G. _____ a conclu, avec suite d'éventuels frais et dépens, à ce que [...], S. _____, soit condamné à lui verser le montant de 30'000 fr, avec intérêts à 5% au 30ème jour de chaque mois, de juillet à décembre 2010, à titre de salaires impayés. En substance, elle a allégué que S. _____ lui aurait demandé lors de leur entrevue du 23 juin 2010 si elle serait intéressée à travailler dans le domaine de l'immobilier, qu'elle aurait accepté et que les parties se seraient ensuite rencontrées à plusieurs reprises durant le mois de juillet 2010 pour finaliser son engagement et déterminer son cahier de charges. Elle a soutenu qu'elle aurait été en particulier engagée afin de trouver des clients pour le compte de son employeur, sous ses ordres, et fait valoir qu'elle a reçu à cette fin des cartes de visite à l'en-tête de l'entreprise [...] ainsi qu'une adresse électronique au nom de la même entreprise. En raison de la nature de ses activités, elle a expliqué qu'elle travaillait principalement à son domicile, disposant des accès au système informatique interne de [...]. G. _____ a prétendu enfin qu'une part de 70% sur la marge effectuée sur la vente de chaque chalet devait lui revenir. Dans ses déterminations du 5 décembre 2011, S. _____ a allégué en bref que G. _____ était en proie à des difficultés financières lorsqu'elle avait pris contact avec lui au début de l'été 2010, que lui-même sortait d'une période de chômage et débutait dans sa nouvelle activité de construction de chalets en bois massif, qu'elle lui aurait vanté ses connaissances et ses nombreux contacts dans le secteur de la vente de chalets, et qu'il lui aurait indiqué à plusieurs reprises qu'il n'était pas en mesure de l'engager, vu sa propre situation financière, mais qu'ils

- 7 - pouvaient envisager une collaboration entre indépendants en lui fournissant des petits chalets jusqu'à 110 m², les demandes concernant des surfaces supérieures devant être directement traités par lui-même. Afin de lui venir en aide, il avait cependant accepté, en attendant la création par G. _____ de sa propre structure, de mettre à sa disposition, à bien plaisir, son support professionnel en lui fournissant des cartes de visite et une adresse électronique au nom de l'entreprise [...].

E. 7

A l'audience de jugement tenue le 28 mars 2012, les premiers juges ont procédé à l'audition de quatre témoins. Le témoin M. _____ est une connaissance de G. _____. Cette dernière lui a indiqué qu'elle travaillait avec S. _____ et fonctionnait comme employée qui devait trouver des clients. Le témoin T. _____ s'est intéressé aux produits proposés par l'entreprise [...]. Lors de l'entrevue qu'il a eue avec G. _____, celle-ci lui a déclaré travailler pour l'entreprise [...] mais la situation ne lui a pas paru très claire. Le témoin

E. _____ est gérant d'agence immobilière et collabore professionnellement avec S. _____. G. _____ lui a été présentée par ce dernier comme une personne avec qui il travaillait. Elle a indiqué ignorer quelle était la nature de leurs relations contractuelles mais a eu l'impression qu'elle travaillait, comme elle, en "free-lance". Le témoin V. _____, stagiaire en architecture, devait fournir des plans à G. _____ qui entendait prospecter le marché du chalet de camping. Il a déclaré avoir perçu cette dernière comme une personne qui allait utiliser le même concept que S. _____, de manière indépendante. En droit : 1. L'appel est recevable contre les décisions finales de première instance (art. 308 al. 1 let. a CPC [Code de procédure civile du 19 décembre 2008; RS 272]) dans les causes non patrimoniales ou dont la

- 8 - valeur litigieuse au dernier état des conclusions devant l'autorité précédente dépasse 10'000 fr. (art. 308 al. 2 CPC). Selon l'art. 236 al. 1 CPC, le jugement d'irrecevabilité est une décision finale de première instance. La valeur litigieuse est supérieure à 10'000 fr. au vu des conclusions prises devant le premier tribunal. Formé en temps utile et dûment motivé (art. 311 al. 1 CPC) par une partie qui y a intérêt (art. 59 al. 2 let. a CPC), l'appel est recevable. 2. L'appel peut être formé pour violation du droit ou pour constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). L'autorité d'appel peut revoir l'ensemble du droit applicable, y compris les questions d'opportunité ou d'appréciation laissées par la loi à la décision du juge et doit le cas échéant appliquer le droit d'office conformément au principe général de l'art. 57 CPC (Tappy, Les voies de droit du nouveau Code de procédure civile, JT 2010 III 134). Elle peut revoir librement la constatation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (ibidem, p. 135). En l'espèce, l'état de fait du jugement entrepris est conforme aux pièces du dossier. Il est complet de sorte que la cour de céans est à même de statuer. 3.

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