

VD_GERICHTE PT15.003873 vom 19. Dezember 2017

VD Tribunal cantonal, 2017-12-19, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_gerichte_PT15.003873

FR: VD_GERICHTE PT15.003873 du 19 décembre 2017

IT: VD_GERICHTE PT15.003873 del 19 dicembre 2017

Erwägungen

E. 1

K. _____ SA, avec siège à Genève, est active dans la gestion de fortune, le conseil en placement et l'exploitation d'un « Multi Family Office », ainsi que dans la fourniture de services et de conseils en matière commerciale, financière, juridique, fiscale ou comptable. T. _____ en est l'administrateur unique, avec signature individuelle, et N. _____ (ci-après : N. _____) la directrice, avec signature collective à deux.

- 4 -

E. 1.1

L'appel est ouvert contre les décisions finales de première instance pour autant que la valeur litigieuse, au dernier état des conclusions devant l'autorité inférieure, soit de 10'000 fr. au moins (art. 308 al. 1 let. a et al. 2 CPC [Code de procédure civile suisse du 19 décembre 2008 ; RS 272]). L'appel, écrit et motivé, doit être introduit auprès de l'instance d'appel dans les 30 jours à compter de la notification de la décision motivée (art. 311 al. 1 CPC).

E. 1.2

En l'espèce, formé en temps utile par une partie qui y a un intérêt digne de protection (art. 59 al. 2 let. a CPC), contre une décision finale de première instance rendue dans une cause patrimoniale dont la valeur litigieuse est supérieure à 10'000 fr., l'appel est recevable. 2. L'appel peut être formé pour violation du droit ainsi que 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 (Jeandin, CPC commenté, 2011, nn. 2 ss ad art. 310 CPC). Elle peut revoir librement l'appréciation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (JdT 2011 III 43 consid. 2 et les réf. ; Jeandin, op. cit., n. 6 ad art. 310 CPC). 3.

E. 2

Les 20 et 21 août 2013, K. _____ SA, par son administrateur, a conclu avec F. _____ Sàrl – actuellement F. _____ Sàrl (ci-après : F. _____ Sàrl) –, société active notamment dans la recherche et le placement de personnel, un contrat de mandat portant sur la recherche d'un(e) candidat(e). Début septembre 2013, K. _____ SA a demandé à F. _____ Sàrl de lui trouver un candidat pour un poste de « Head of Asset Management ».

E. 3

a) Le 2 septembre 2013, la personne chargée de la recherche du candidat en question auprès de F. _____ Sàrl, R. _____, a proposé la candidature de Z. _____ à N. _____.

Intéressée par le profil de Z._____, K._____, SA l'a rencontrée les 12 et 19 septembre 2013. Par courriel du 20 septembre 2013, N._____ a fait parvenir à R._____ un descriptif du « business plan » requis de tout candidat. Le lendemain, elle lui a adressé un nouveau descriptif, en expliquant que celui transmis la veille correspondait au « business plan » des nouveaux « Relationship manager », et non à celui des candidats. Ce nouveau descriptif énonce comme paramètres les clients ciblés, les besoins de voyage attendus au cours des 3, 6, 12 et 18 premiers mois, avec leur coût estimatif, le nombre et le type de mandat attendus pour ces mêmes périodes, les montants attendus par mandat et la rentabilité, y compris la ventilation des actifs si disponible, les montants attendus dans les banques dépositaires, ainsi que les exigences prévues pour compléter chaque transaction. Il n'est pas établi que l'un ou l'autre de ces courriels ait été adressé en copie à T._____ ou à Z._____. b) Selon un extrait internet du portail PME de la Confédération suisse, un « business plan » constitue, « en première ligne, un instrument qui montre avec quels moyens réaliser une idée commerciale ; il délivre des informations sur le passé, le présent et l'avenir de l'entreprise et contient des déclarations, la situation du marché, les mesures prévues et les besoins financiers ». Dans un modèle d'élaboration d'un « business

- 5 - plan », [...] écrit notamment qu'un tel document sert à « préparer, planifier et communiquer de manière optimale l'avenir de l'entreprise ; évaluer avec plus de pertinence les chances de succès d'un projet commercial sur la base des conséquences financières et grâce à des analyses de risques, "vendre" de manière convaincante les projets aux partenaires stratégiques (actionnaires et intervenants) et susciter leur enthousiasme afin qu'ils y participent activement ». c) Le 25 septembre 2013, N._____ a écrit à Z._____ que son « business plan » n'avait pas besoin d'être trop compliqué et qu'il serait discuté lors d'une prochaine réunion. A la suite de cette réunion, qui s'est tenue le 31 octobre 2013, N._____ a notamment écrit à Z._____, avec copie à T._____ et à R._____, qu'ils allaient lui soumettre, durant les jours suivants, un projet d'offre à examiner (« We will be drafting an offer for your review in the next couple of days ») et lui a communiqué, comme discuté, les documents et informations dont ils auraient besoin pour finaliser le contrat de travail (« As discussed, please find below of documents and information that we would require in order to finalize the employment contract »). Un projet de ce contrat, ainsi qu'un cahier des charges et un règlement du personnel (« staff handbook ») ont été envoyés à Z._____ par courriels des 4 et 11 novembre 2013, avec copies à T._____ et R._____. Ledit projet énonce notamment l'identité des parties (mais pas l'adresse exacte de la partie décrite comme « Employé »), la fonction de l'employée (« Head of Asset Management ») et le salaire prévu, de 150'000 fr. brut par an ; il fixe au 6 janvier 2014 l'entrée en vigueur des rapports de travail, mais subordonne la validité du contrat à la remise par l'employé d'un extrait de son casier judiciaire vierge et d'une attestation de non-poursuite. La forme écrite est réservée et le projet en question ne porte aucune signature. d) Par courriel du 21 novembre 2013, T._____ a notamment écrit ce qui suit à Z._____ :

- 6 - « Suite à notre brunch, j'ai parlé à W._____. Il est important que nous arrivions à avoir une idée précise de ton business plan. Tant sur le potentiel d'acquisition / introduction de clients privés, que des clients institutionnels. Comme je l'ai évoqué nous sommes prêts à investir ce qu'il faut pour créer J._____. Il nous faut toutefois matérialiser les flux avec toi. » Z._____ allègue qu'à partir de cette date, K._____ SA aurait décidé de lui confier un mandat onéreux d'étude, d'analyse et de conseil, avec pour missions d'élaborer

un « business plan » sur le potentiel d'acquisition et d'introduction de clients tant privés qu'institutionnels par une société luxembourgeoise à constituer sous la raison sociale « J. _____ », de travailler sur le lancement de fonds de type « SICAV » (société d'investissement à capital variable) en collaboration avec d'autres sociétés de gestion de fortune, ainsi que d'étudier et d'analyser des fonds de placement privés dans lesquels K. _____ SA envisageait d'investir, composés en grande partie de capitaux russes. A l'appui de cette allégation, Z. _____ a notamment produit un lot de courriels échangés avec l'administrateur de K. _____ SA entre janvier et février 2014, deux classeurs contenant divers documents volumineux qu'elle aurait étudiés, analysés et/ou utilisés dans l'exécution de son mandat, ainsi que trois témoignages écrits d' [...], [...] et [...], investisseurs russes avec qui elle aurait collaboré dans ce cadre. A ce titre, il sera uniquement retenu que les parties ont échangé, à différentes reprises, sur des stratégies d'investissements possibles et que Z. _____ a assisté à quelques réunions (à Genève) entre T. _____ et des investisseurs ou futurs partenaires potentiels, notamment russes. e) Le 22 novembre 2013, R. _____ a notamment écrit à N. _____ que Z. _____ rendrait son projet de « business plan » au début de la semaine suivante.

- 7 - Sans nouvelle du « business plan », N. _____ a relancé le 28 novembre 2013 R. _____, qui a répondu le même jour que le projet serait terminé dans la journée et que Z. _____ essaierait de venir le déposer elle-même mercredi ou jeudi suivant. Le 2 décembre 2013, R. _____ a informé N. _____ que le « business plan » leur serait remis à la fin de la semaine, après que Z. _____ l'aurait complété. f) En date du 22 janvier 2014, K. _____ SA, par son administrateur, a fait suivre à Z. _____ un courriel reçu le 20 janvier 2014 de D. _____, dans lequel il exposait en substance deux solutions possibles pour la réalisation de son projet, à savoir la création d'une nouvelle SICAV ou l'utilisation d'une SICAV existante, ainsi que la suite du processus. D. _____, qui n'a jamais eu de fonction au sein de K. _____ SA et ne connaissait T. _____ et N. _____ que depuis le début de l'année, avait été chargé d'apprécier la faisabilité d'un projet de fonds d'investissement. Une rencontre a eu lieu le 29 janvier 2014 entre T. _____, N. _____, D. _____ et Z. _____, qui a été présentée à ce dernier comme future collaboratrice. Consacrée audit projet, cette rencontre avait pour but de trouver une structure adéquate pour que K. _____ SA parvienne à gérer la fortune d'une clientèle russe à travers une structure régulière. Il ne ressort pas de l'audition du témoin D. _____ que Z. _____ aurait été chargée par K. _____ SA d'analyser ce projet. Dans un courriel du 31 janvier 2014 à T. _____, D. _____ a notamment écrit qu'il était ravi d'avoir pu rencontrer ses « charmantes collaboratrices » et a répondu à une question technique posée par Z. _____. Le 3 février 2014, T. _____ a transmis à Z. _____ plusieurs informations au sujet de l'offre de D. _____ et de sa note relative à la législation (« several info regarding D. _____ offer and legislation brief »),

- 8 - précisant que, comme discuté, ils devaient désormais rassembler les chiffres afin d'avoir une idée du budget dont elle aurait besoin pour concrétiser leur vision (« As discussed we need now to put figures together in order to get a view on the budget you would need to make our vision happens »). Le 22 janvier 2014, T. _____ a transmis à Z. _____ un courriel reçu d'un certain [...], qui lui soumettait des informations relatives à un produit qui aurait selon lui pu être intéressant pour J. _____ et / ou certains clients de cette dernière. g) Toujours le 22 janvier 2014, Z. _____ a adressé à l'administrateur de K. _____ SA un courriel par lequel elle lui proposait notamment de lui envoyer la

présentation le lendemain soir et, ensuite de leur conversation, de lui faire une « synthèse de son idée et des chiffres clés » pour le début de la semaine suivante. Elle a également indiqué qu'elle lui confirmerait « les dates de voyage à Moscou » d'ici la fin de la semaine. Le même jour, T. _____ a notamment proposé que le voyage à Moscou ait lieu « la première quinzaine de mars ». K. _____ SA n'a pas de locaux en Russie. En annexe d'un courriel du 27 janvier 2014, Z. _____ a fait parvenir à T. _____ une présentation Powerpoint, censée résumer sa « vision initiale sur la manière dont ils pourraient développer ensemble » (« initial vision on how we can develop together »). Le 25 février 2014, faisant suite à un message de Z. _____, N. _____ a informé celle-ci que K. _____ SA était impatiente de recevoir le « business plan » détaillé et d'en discuter avec elle. Z. _____ l'a envoyé en date du 5 mars 2014 à l'administrateur de K. _____ SA. Elle y mentionne, sous l'indication « offre actuelle » (« current offer »), un « salaire brut » (« gross salary ») de 150'000 fr. pour ses propres services. Le 7 mars suivant, Z. _____ a notamment écrit à ce dernier qu'elle était persuadée que c'était le bon moment pour eux de collaborer

- 9 - (« I am persuaded it is the right time for us to come together. »). Elle a ajouté que, comme discuté avec N. _____, l'extrait de son casier judiciaire lui serait délivré la semaine suivante et qu'elle le lui transmettrait ensuite avec un document original à jour de l'Office des poursuites (« As discussed with N. _____, the extract of the Casier Judiciaire shall be delivered to me next week. I will then send it to you together with an up to date original of the Office des poursuites »). h) Par courriel du même jour, N. _____ a communiqué à R. _____ la décision de K. _____ SA de ne pas engager Z. _____. R. _____ n'a pris connaissance de ce message que le 17 mars 2014. Le 26 mars suivant, elle a écrit à N. _____ que Z. _____ ne comprenait pas les motifs de cette décision et l'a priée de les lui clarifier. Le lendemain, N. _____ a répondu que les discussions avec Z. _____ avaient mis en évidence un certain nombre de faiblesses, en termes de réactivité notamment. Aucun contrat de travail n'est venu à chef. i) Dans le cadre d'une requête en autorisation d'un intermédiaire financier (février 2004), un extrait du casier judiciaire de l'intermédiaire financier, daté de 6 mois au plus, est exigé par l'Autorité de contrôle LBA.

E. 3.1

Si elle admet avoir, dans un premier temps, entamé des pourparlers en vue de la conclusion d'un contrat de travail avec l'intimée, l'appelante soutient en revanche que les négociations et surtout le processus de recrutement ont pris fin le 21 novembre 2013 et que, depuis lors, elle n'a plus rendu de services dans la perspective de son engagement au poste de « Head of Asset Management » auquel elle avait postulé, mais sur la base d'un contrat de mandat conclu entre les parties.

- 13 - Elle fait ainsi valoir que les premiers juges auraient violé le droit en qualifiant de simple « projet » le contrat transmis en lieu et place d'offre de contracter et qu'ils auraient constaté inexactement les faits en déduisant de cette qualification erronée que le processus de recrutement de l'appelante aurait perduré au-delà du 11 novembre 2013, en retenant que les services rendus depuis lors l'avaient été sur la « perspective de son engagement au poste de Head of Asset Management auquel elle avait postulé » et en confondant le descriptif requis de tout candidat demandé par N. _____ et le « business plan » demandé par T. _____. Quant à l'intimée, elle partage la position des premiers juges et soutient en substance que le document transmis à l'appelante le 11 novembre 2013 constituait effectivement un projet et non une offre de contracter, que le processus de recrutement avait

bel et bien pris fin le 7 mars 2014 par le refus par l'intimée de la candidature de l'appelante, que le « business plan » transmis par l'appelante à l'intimée le 5 mars 2014 était effectivement celui sollicité par cette dernière les 20 et 21 septembre 2013 et qu'aucun contrat, notamment de mandat, n'avait été conclu entre les parties.

E. 3.2

L'autorité de première instance a, en substance, constaté, s'agissant du « business plan », qu'il ne ressortait pas de l'instruction que l'intimée, par son administrateur ou d'une autre manière, ait expressément sollicité de l'appelante un document différent de celui mentionné dans le courriel du 21 septembre 2013. Ils ont ajouté que quand bien même l'on admettait que la « présentation » adressée le 27 janvier 2014 à T. _____ répondait, comme l'appelante le soutenait, à des exigences supérieures à celles du « business plan » demandé par N. _____, rien n'indiquait qu'elle avait été spécialement sollicitée par le prénommé, ni encore moins qu'elle intervenait en dehors de la candidature en cours. A cet égard, les premiers juges ont rappelé qu'au vu du poste auquel l'appelante prétendait, il n'y avait rien d'étonnant à ce

- 14 - qu'elle cherche à convaincre que ses connaissances et compétences professionnelles allaient au-delà des exigences requises par le poste. S'agissant des deux courriels de D. _____ et [...] à T. _____, transmis par ce dernier à l'appelante, l'autorité de première instance a relevé que le 22 janvier 2014, date de ces deux messages, les parties étaient encore en pourparlers pour le poste de « Head of Asset Management » et que l'appelante devait encore présenter son projet de « business plan », de sorte que le fait de porter à sa connaissance de telles informations n'apparaissait pas, dans ces circonstances, étranger au processus de candidature en cours. De surcroît, rien ne permettait de confirmer que T. _____ aurait demandé à l'appelante d'analyser spécialement l'une ou l'autre de ces propositions, ni d'ailleurs que celle-ci aurait fourni une telle prestation. Les premiers juges ont encore relevé que la décision de l'intimée de ne pas engager l'appelante avait été prise le 7 mars 2014, soit à peine deux jours après la réception, le 5 mars 2014, du « business plan » demandé le 21 septembre 2013 et sollicité depuis lors à réitérées reprises. Enfin, ils ont considéré que le comportement des parties après le

E. 3.3

La question litigieuse est par conséquent celle de savoir si les parties ont été liées par un contrat de mandat, le fait qu'aucun contrat de travail n'a été signé n'étant pas contesté. 4.

E. 4

Par courrier du 20 juin 2014, le conseil de Z. _____ s'est adressé en ces termes à l'administrateur de K. _____ SA: « Je vous informe avoir été consulté par Z. _____, laquelle m'a chargé de la défense de ses intérêts dans le cadre du litige qui pourrait l'opposer à K. _____ SA. Selon l'ensemble des documents en ma possession, votre société en qualité de mandante et ma cliente en qualité de mandataire ont conclu un contrat de mandat portant sur le lancement de fonds de placement. Les services de Z. _____ se sont ainsi déployés du 21 novembre 2013 au 7 mars 2014 tout en rappelant, d'une part, que la quotité de la rémunération n'avait pas été formellement arrêtée entre les parties et, d'autre part que, malgré des relances, ma cliente n'a plus eu de nouvelles de votre société ou de vous-même depuis le 7 mars 2014.

- 10 - Compte tenu de la nature et de la durée du mandat, de la responsabilité assumée par la mandataire ainsi que de l'activité et de la situation professionnelle de cette dernière, le paiement d'un montant de CHF 41'389 est requis de K._____ SA. A cet égard, je vous remets en annexe à la présente la note d'honoraires et de débours détaillée établie par Z._____. Pour le surplus, vous avez déjà en votre possession les courriels échangés et la documentation relative aux services rendus. Il est ainsi imparti à K._____ SA un seul et unique délai au lundi 30 juin 2014 pour régler la somme de CHF 41'389 au moyen du bulletin de versement que vous trouverez également en annexe à la présente. Toutes autres ou plus amples droits demeurent réservés. » La note d'honoraires du 20 juin 2014 auquel fait référence ce courrier, d'un montant de 41'389 fr., se réfère à des opérations allant du 21 novembre 2013 au 7 mars 2014. K._____ SA n'a rien payé sur ce montant. A l'instance de Z._____, un commandement de payer la somme de 41'389 fr., plus intérêt, a été notifié le 6 août 2014 à K._____ SA dans la poursuite n° [...] de l'Office des poursuites de Genève. La poursuivie a formé opposition totale. Le 12 août 2014, le conseil de K._____ SA a écrit notamment ce qui suit au conseil de Z._____: « (...) Ma mandante m'a transmis vos lignes du 20 juin 2014, ainsi qu'une copie du commandement de payer qui lui a été notifié. La démarche de votre cliente est pour le moins surprenante. Il est évident – faut-il le préciser – qu'aucune rémunération n'a été convenue entre K._____ SA et votre cliente. Z._____ a fait acte de candidature auprès de ma mandante par l'intermédiaire d'une chasseuse de têtes. C'est dans un processus normal de candidature – pour les postes tels que ceux convoités par votre cliente – qu'il lui a été demandé de

- 11 - rédiger un business plan. K._____ SA a finalement décidé, pour différentes raisons qui lui appartiennent, de ne pas retenir la candidature de votre cliente. Il est tout simplement impensable qu'une personne du profil de votre cliente ait pu croire, ne serait-ce qu'un instant, que les entretiens d'embauche, les déplacements pour s'y rendre, les échanges avec les responsables de mandante ou encore les recherches qu'elle semble avoir effectuées en vue des entretiens puissent être rémunérés. La chasseuse de tête, que nous avons contactée, avoue également ne pas bien comprendre la démarche de votre cliente dès lors qu'il s'agit d'un processus standard de candidature qui ne saurait emporter une quelconque rémunération, ce que votre cliente avait parfaitement compris. (...) »

E. 4.1

Le mandat est un contrat par lequel le mandataire s'oblige, dans les termes de la convention, à gérer l'affaire dont il est chargé ou à rendre les services qu'il a promis (art. 394 al. 1 CO). Il obéit aux règles générales applicables à la conclusion de tout contrat (art. 1 ss CO). Aux termes de l'art. 1 al. 1 CO, un contrat est parfait lorsque les parties ont, réciproquement et d'une manière concordante, manifesté leur volonté (cf. ATF 127 III 248 consid. 3d) et ce, de manière expresse ou tacite (art. 1 al. 2 CO). Le contrat se forme généralement par l'offre et l'acceptation. L'offre est une proposition ferme de conclure un contrat. L'offre doit être adressée à autrui, exprimer une volonté juridique de conclure un contrat et contenir tous les éléments essentiels du contrat proposé, de façon à ce

- 16 - que son destinataire puisse décider s'il accepte ou s'il la refuse, en partant de l'idée que la conclusion du contrat ne dépend que de son éventuel consentement (Morin, in Commentaire romand, CO I, 2e éd., 2012, n. 80 ad art. 1, p. 27). La forme doit revêtir celle qui est prévue pour le contrat. L'acceptation est la réponse affirmative à une offre. C'est la manifestation de volonté de conclure un contrat conforme à l'offre. L'auteur est lié par sa

déclaration selon le sens que le destinataire peut et doit lui attribuer de bonne foi. On se place du point de vue du destinataire qui doit se comporter en homme diligent, raisonnable et honnête. En se plaçant du point de vue du destinataire, l'art. 1 CO signifie que le contrat vient à chef par la concordance des manifestations de volonté. On se place du point de vue du destinataire pour appréhender le sens objectif et usuel des termes, selon le contexte aussi de la connaissance personnelle des faits et des circonstances à la portée du précité. Enfin, pour qu'un contrat se forme, il faut que les parties s'accordent sur les points essentiels. Les points essentiels sont les clauses indispensables à l'existence du contrat, tant les points subjectivement qu'objectivement essentiels (Engel, *Traité des obligations en droit suisse*, 2e éd., 1997, p. 192 ss). Au contraire de l'art. 6 CO qui prévoit un délai convenable, l'art. 395 al. 1 CO dispose que le contrat est réputé conclu si l'offre n'a pas été refusée immédiatement, lorsqu'il se rapporte à des affaires pour la gestion desquelles le mandataire a une qualité officielle ou qui rentrent dans l'exercice de sa profession, ou pour lesquelles il a publiquement offert ses services.

E. 4.2

La conclusion du contrat de mandat n'est soumise à aucune forme particulière (art. 11 CO ; Weber, *Basler Kommentar*, OR I, 4e éd., 2007, n. 9 ad art. 395 CO ; Werro, *Commentaire romand CO I*, op.cit., n. 12 ad art. 395 CO ; Tercier/Favre, *Les contrats spéciaux*, 4e éd., 2009, n. 5049 ; Engel, *Contrats de droit suisse*, 2000, p. 480) et peut en particulier se faire par actes concluants (art. 1 al. 2 CO). Une manifestation de

- 17 - volonté tacite ne peut cependant être retenue qu'en présence d'un comportement univoque, dont l'interprétation ne suscite raisonnablement aucun doute (ATF 123 III 53 consid. 5a et 113 II 522 consid. 5c). Cette restriction découle du principe de la confiance (Kramer/Schmidlin, *Berner Kommentar*, Band VI/1/1, 1986, n. 11 ad art. 1 CO). S'agissant de l'accord, il doit porter non seulement sur les prestations mais aussi sur le fait de les soumettre à un régime contractuel (Tercier/Favre, op.cit., n. 5054).

E. 4.3

Pour déterminer, à partir des manifestations de volonté des parties, si un contrat est venu à chef, le juge doit d'abord rechercher ce que les parties ont effectivement voulu « en fait » et compris, c'est-à-dire leur volonté réelle respective (art. 18 al. 1 CO). On parle d'interprétation subjective, car elle est déterminée par la volonté effective de la partie qui a fait la déclaration ; le plus souvent toutefois, cette manifestation de volonté a donné lieu à une déclaration du destinataire, qui par exemple a accepté l'offre faite ; c'est alors la réelle et commune volonté des parties qui importe. Il s'agit là d'une question de fait. Ce n'est que si la volonté réelle ne peut pas être découverte ou qu'il y a divergence entre les parties sur cette volonté réelle que le juge doit déterminer de manière normative comment il convient de comprendre la manifestation de volonté. On parle alors d'interprétation objective (ou normative), car le juge procède indépendamment de la volonté réelle des parties, par application d'un critère juridique, soit le principe de la confiance, qui est une expression des règles de la bonne foi. En vertu de ce principe, les manifestations de volonté peuvent et doivent être comprises dans le sens que le destinataire pouvait et devait leur donner compte tenu de l'ensemble des circonstances. Il s'agit là d'une question de droit (Tercier/Pichonnaz, *Le droit des obligations*, 5e éd., 2012, nn. 193 ss et les réf. citées).

E. 4.4

La conclusion du contrat est très souvent précédée de pourparlers, c'est-à-dire de discussions qui ont pour but de permettre à chaque partie de décider si et à quelles conditions elle désire contracter. Les pourparlers peuvent être initiés par une offre, dans la mesure où son

- 18 - destinataire ne l'accepte pas, mais l'utilise comme base de discussion. Ils peuvent aussi débiter avant toute offre, par exemple par une invitation à faire une offre ou simplement par une proposition d'ouvrir des discussions en vue de la conclusion éventuelle d'un contrat. Les pourparlers peuvent prendre fin par l'arrêt des discussions sans qu'un contrat ait été conclu. En effet, chacun est libre d'interrompre en tout temps des pourparlers sans avoir à en donner les raisons, puisque la liberté de contracter implique qu'en principe, chacun peut décider souverainement s'il désire ou non conclure un contrat (Morin, op.cit., n. 120 et 121 ad art. 1, pp. 36 et 37 et réf. cit.). 5.

E. 5

a) Une autorisation de procéder a été délivrée à Z._____ à la suite de l'échec de la conciliation à l'audience du 5 novembre 2014. b) Par demande du 29 janvier 2015, Z._____ a conclu, sous suite de frais et dépens, à ce que K._____ SA lui doive immédiat paiement de la somme de 41'389 fr., plus intérêt à 5% l'an dès le 1er juillet 2014, et à ce que l'opposition formée au commandement de payer notifié le 6 août 2014 dans la poursuite n° [...] de l'Office des poursuites de Genève soit définitivement levée dans cette mesure. Dans sa réponse du 23 mars 2015, K._____ SA a conclu à libération des fins de la demande, avec dépens. c) Par décision du 6 novembre 2015, le Président du tribunal d'arrondissement de La Côte a limité la procédure à la question préalable de l'existence d'un contrat de mandat entre les parties. Une ordonnance de preuves en ce sens a été rendue le 19 janvier 2016 et les parties, ainsi que le témoin W._____, ont été entendus à l'audience de plaidoiries finales du 10 janvier 2017. En droit :

- 12 - 1.

E. 5.1

En l'espèce, s'agissant du contrat de travail, l'appelante soutient que les premiers juges auraient violé le droit en qualifiant le document qui lui a été transmis le 11 novembre 2013 de simple « projet » en lieu et place d' « offre de contracter ». Elle considère en effet qu'il contiendrait tous les points essentiels d'un contrat de travail et souligne qu'il faisait suite au courriel qui lui avait été adressé le 31 octobre 2013 par lequel N._____ lui aurait indiqué qu'elle recevrait une « offre » et réclamait des documents et informations afin de pouvoir finaliser le contrat de travail. L'appelante souligne que la distinction entre « projet » et « offre de contracter » serait essentielle dans la mesure où elle permettrait d'établir qu'indépendamment d'éventuelles négociations ultérieures, le processus de recrutement aurait pris fin au moment de la transmission de l'offre contractuelle complète, c'est-à-dire lors du second courrier du 11 novembre 2013. Selon elle, l'offre aurait lié l'intimée jusqu'au 6 janvier 2014, date de l'entrée en fonction prévue, de sorte que les négociations entre les parties n'auraient pas pris fin le 7 mars 2014 mais le 11 novembre 2013 au plus tôt et le 6 janvier 2014 au plus tard, avec pour conséquence que les prestations fournies par elle-même postérieurement à l'achèvement du processus de recrutement ne

- 19 - reposeraient plus sur la « perspective de son engagement au poste de Head of Asset Management auquel elle avait postulé ». L'appelante soutient ensuite que l'autorité de première instance aurait confondu deux documents essentiels mais distincts, à savoir, d'une

part, le descriptif requis de tout candidat, demandé le 21 septembre 2013 et appelé à tort « business plan » par N._____ et, d'autre part, le « business plan » présenté le 27 janvier 2014 et transmis le 5 mars 2014, soit à une date qui serait postérieure au processus de recrutement. Ce dernier document répondrait à des exigences supérieures à celles du descriptif requis de tout candidat et aurait été requis par T._____ pour l'intimée. Ainsi, l'appelante estime que l'attitude convergente des parties démontrerait clairement qu'il existait un consensus préalable entre elles sous forme d'un contrat de mandat, à tout le moins par actes concluants.

E. 5.2

L'appelante ne peut pas être suivie dans sa démonstration. En effet, s'agissant en premier lieu du document qui lui a été transmis le 11 novembre 2013 et qu'elle qualifie d'offre de contracter, il y a lieu de relever qu'il ne porte aucune signature et ne paraît pas achevé puisque sa propre adresse n'y figure pas de manière complète. En outre, comme relevé à juste titre par l'intimée dans sa réponse, l'envoi de ce document faisait suite à un courriel du 31 octobre 2013 d'N._____, qui indiquait de manière univoque qu'il s'agissait d'un projet qui devait être revu par l'appelante (« We will be drafting an offer for your review in the next couple of days ») et finalisé (« As discussed, please find below of documents and information that we would require in order to finalize the employment contract. »).

D'ailleurs, l'appelante elle-même a allégué que « par courriel du 4 novembre 2013, la défenderesse a ainsi adressé à la demanderesse un projet de contrat de travail, un cahier des charges (annexe 1 au projet de contrat de travail) et un "staff handbook" ». Enfin, elle ne prétend pas avoir transmis à l'intimée le « business plan » dont le descriptif lui avait été envoyé précédemment et qui était pourtant désigné comme étant le

- 20 - document requis « de tout candidat », de sorte qu'elle ne pouvait pas, de bonne foi, considérer l'envoi du projet de contrat comme étant une offre ferme de contracter ne dépendant plus que de son éventuel consentement. Le document soumis avait ainsi pour vocation de servir de base de discussion dans le cadre des pourparlers menés en vue de la conclusion éventuelle d'un contrat de travail. Concernant ensuite la durée du processus de recrutement, il est significatif de constater que l'appelante, pour qui ce processus aurait déjà pris fin le 21 novembre 2013, a non seulement indiqué, dans son « business plan » du 5 mars 2014, à titre de rémunération pour ses propres services, sous l'indication « current offer », un montant de 150'000 fr., correspondant justement au montant du salaire figurant dans le projet de contrat de travail, mais a également précisé, le 7 mars 2014, avoir commandé un extrait de son casier judiciaire qu'elle transmettrait à l'intimée avec un tirage du registre de l'Office des poursuites la concernant, alors que le projet de contrat de travail du 11 novembre 2013 subordonnait précisément la validité de l'accord à la production de ces deux documents. Les termes utilisés par l'appelante dans ce courriel confortent également l'idée que le processus de candidature était toujours en cours, cette dernière indiquant notamment qu'elle espérait finaliser la relation et avait le sentiment que c'était le bon moment pour eux de collaborer. Enfin, quant au fait que le « business plan » remis par l'appelante à l'intimée irait bien au-delà de document « requis de tout candidat », comme relevé, à juste titre, par les premiers juges, aucun élément ne permet d'aller dans le sens de l'appelante et de considérer que l'intimée aurait en réalité sollicité de sa part deux documents distincts. Ainsi, conformément à ce qui a été retenu à juste titre par les premiers juges, le processus de recrutement de l'appelante pour le poste de « Head of Asset Management » n'a pas pris fin avant le 7 mars 2014 et toutes les « prestations » déployées

par cette dernière jusqu'à cette date

- 21 - l'ont été dans l'optique de la conclusion d'un contrat de travail, ce qui exclut par conséquent la conclusion d'un mandat onéreux.

E. 5.3

Cela étant, à supposer même que l'on suive l'appelante et que l'on considère que l'élaboration d'un « business plan » n'entrerait pas dans le cadre du processus de recrutement, l'argument ne saurait avoir une influence déterminante sur le sort du litige. En effet, il conviendrait encore de se demander si les parties ont dépassé le stade des pourparlers pour intégrer une relation contractuelle. Or, quoi qu'en dise l'appelante, l'élaboration d'un « business plan » serait insuffisante à elle seule pour établir l'existence d'une relation contractuelle nouée entre les parties. Si l'appelante s'attache à faire la démonstration de l'existence d'un « business plan » et a contrario l'inexistence d'un « descriptif requis de tout candidat » tel que demandé par N._____, elle ne développe pas dans son appel la réalisation en l'espèce de l'ensemble des conditions nécessaires pour admettre qu'un contrat de mandat aurait été conclu entre les parties. Elle se contente à ce sujet de dire que « l'attitude des parties converge sur l'élaboration postérieurement à la procédure de recrutement d'un véritable "business plan" comprenant une idée commerciale, les moyens de mettre en œuvre celle-ci, des informations sur le passé, le présent et l'avenir de l'entreprise, la situation du marché, les besoins financiers et les partenaires stratégiques. Loin de refuser les prestations de Z._____ ou même d'adopter une attitude purement passive, K._____ SA les a activement favorisées notamment en se disant prête dès le 21 novembre 2013 à "investir ce qu'il faut pour créer J._____" et à "matérialiser les flux", en consultant D._____ sur la faisabilité de fonds de placement de type SICAV et en rencontrant ou projetant de rencontrer des investisseurs ou futurs partenaires potentiels "notamment russes"», ce qui est insuffisant. En effet, l'appelante ne fait nullement la démonstration d'un accord intervenu non seulement sur les prestations mais aussi sur le fait

- 22 - de les soumettre à un régime contractuel. On ne peut déduire ni des éléments au dossier, ni de l'exposé de l'appelante, que cette offre exprimerait une volonté juridique de conclure un contrat et contiendrait tous les éléments essentiels de ce dernier (tant objectivement que subjectivement), ce qui est pourtant indispensable à sa formation. En dépit des prestations effectuées par l'appelante, on ne saurait ainsi conclure à l'existence d'une relation contractuelle liant les parties au litige. En accord avec ce qui a été retenu par l'autorité de première instance, on ne saurait admettre l'allégation de l'appelante selon laquelle l'intimée aurait décidé de lui confier un mandat onéreux d'étude, d'analyse et de conseil, avec pour missions d'élaborer un « business plan » sur le potentiel d'acquisition et d'introduction de clients tant privés qu'institutionnels par une société luxembourgeoise à constituer sous la raison sociale « J._____ », de travailler sur le lancement de fonds de type « SICAV » (société d'investissement à capital variable) en collaboration avec d'autres sociétés de gestion de fortune, ainsi que d'étudier et d'analyser des fonds de placement privés dans lesquels l'intimée envisageait d'investir, composés en grande partie de capitaux russes. Les éléments du dossier, en particulier le lot de courriels échangés avec l'administrateur de l'intimée entre janvier et février 2013, les deux classeurs contenant divers documents volumineux que l'appelante aurait étudiés, analysés et/ou utilisés dans l'exécution de son mandat, ainsi que les témoignages écrits d' [...], d' [...] et de [...], investisseurs russes avec qui elle aurait collaboré dans ce cadre, ne permettent pas de confirmer ses dires. On ne peut en particulier rien déduire du fait que les parties ont échangé

à différentes reprises sur des stratégies d'investissements possibles et que l'appelante a assisté à quelques réunions (à Genève) entre T._____ et des investisseurs ou futurs partenaires potentiels, notamment russes. A cet égard, les développements faits par les premiers juges peuvent être entièrement repris et confirmés. 6.

- 23 - 6.1 Au vu de ce qui précède, l'appel doit être rejeté et le jugement attaqué confirmé. 6.2 Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 1'413 fr. (art. 4 et 62 al. 1 TFJC [tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010 ; RSV 270.11.5]), seront mis à la charge de l'appelante, qui succombe (art. 106 al. 1 CPC). 6.3 Vu l'issue du litige, l'appelante versera à l'intimée de pleins dépens de deuxième instance, qui seront arrêtés, compte tenu de la valeur litigieuse, de l'importance et des difficultés de la cause, ainsi que des opérations nécessaires à la procédure d'appel (art. 3 et 7 TDC [tarif des dépens en matière civile du 23 novembre 2010 ; RSV 270.11.6]), à 3'000 francs.

E. 7

mars 2014 n'allait pas non plus dans le sens d'un rapport contractuel indépendant des pourparlers relatifs au contrat de travail car, dans de telles circonstances, l'annonce par l'intimée, par courrier à F._____ Sàrl, de ne pas engager l'appelante n'aurait rien dû avoir d'inattendu pour l'appelante et, puisqu'il ne concernait nullement la prétendue relation de mandat, n'explique pas pourquoi, depuis lors, l'appelante avait cessé tout contact avec l'intimée. Les premiers juges ont en effet relevé que depuis cette date, qu'elle considérait, à en croire sa note d'honoraires, comme étant la fin du contrat de mandat, l'appelante n'avait jamais relancé l'intimée, ne lui avait demandé aucune explication concernant la fin de leur collaboration par mandat, n'avait rien dit sur les circonstances concrètes dans lesquelles elle aurait eu lieu, le dossier lui-même ne

- 15 - contenant aucun élément à ce sujet, et n'avait pas justifié le fait d'avoir attendu trois mois après la fin de sa prétendue activité de mandataire pour envoyer sa note d'honoraires. En définitive, le tribunal de première instance a ainsi considéré que si les parties avaient envisagé et négocié, du 2 septembre 2013 au 7 mars 2014, la conclusion d'un contrat de travail qui n'était finalement pas venu à chef, aucune d'elles n'avait cependant manifesté durant cette période une volonté de se lier à l'autre par un contrat de mandat et que l'activité qu'avait pu fournir l'appelante durant ce laps de temps, en particulier l'élaboration d'un projet de « business plan » et la participation à certaines réunions avec des investisseurs ou des partenaires d'affaires potentiels, l'avait été dans la perspective de son engagement au poste de « Head of Asset Mangement » auquel elle avait postulé.

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