Urteilskopf

84 II 164

24. Extrait de l'arrêt de la 1re Cour civile du 1er avril 1958 dans la cause Parisi contre Virchaux.
Regeste (de):
Agenturvertrag, Art. 418 lit. u OR.

Voraussetzungen, unter denen dem Agenten nach Auflösung des Vertrages ein Entschädigungsanspruch für die geworbene Kundschaft zusteht.

Regeste (fr):
Contrat d'agence, art. 418 lit. u CO.

Quand une indemnité est-elle due à l'agent, après la fin du contrat, pour la clientèle acquise?

Regesto (it):
Contratto di agenzia, art. 418 lett. u CO.

Quando è dovuta un'indennità all'agente, dopo la fine del contratto, per la clientela acquisita?

Sachverhalt ab Seite 164

BGE 84 II 164 S. 164

A.- Virchaux fabrique et vend des tissus élastiques sous la raison commerciale "Viso". A la fin de l'année 1953, il publia une annonce selon laquelle il cherchait un "représentant général" pour la Suisse. Il reçut une offre de Parisi, qui, depuis dix ans, fabrique un soutien-gorge qu'il vend sous la marque "Parisa". Parisi exposait que, son entreprise ne suffisant pas à l'occuper entièrement, il désirait trouver une activité complémentaire. Il est inscrit au registre du commerce. Le 15 mars 1954, Parisi et Virchaux conclurent un contrat dont la teneur est en résumé la suivante: Parisi est engagé comme "représentant" de la fabrique Viso. Il "mettra tout en oeuvre pour trouver de nouveaux clients dans les localités de son rayon, mais tout en demandant auparavant l'accord de "Viso"" (clause no 1). Il s'engage à ne vendre que le soutien-gorge "Parisa" et les articles "Viso" (clause no 2). Il "se déclare d'accord d'établir régulièrement un rapport des visites effectuées, sur un formulaire mis à sa disposition par la fabrique "Viso"" (clause no 4). Il "confirme qu'il est d'accord de prendre part au rapport à St-Blaise sur convocation de la fabrique "Viso"" (clause no 5). Sa rétribution consistera dans une commission de 5% sur toutes les commandes, payable à la fin de juin et à la fin de décembre (clause no 6). En cas de résiliation du contrat et dès le 1er août 1954, il s'engage à ne fabriquer ni ne vendre, pendant un an, "les gaines élastiques et soutiens-gorge, sauf ceux de sa fabrication

BGE 84 II 164 S. 165

avec armature métallique" (clause no 8). "Le présent contrat est résiliable moyennant préavis d'un mois pendant la période d'essai qui court jusqu'au 31 juillet 1954. Après cette date, le contrat n'est résiliable que moyennant préavis de part et d'autre de trois mois, donné à la fin d'un mois" (clause no 9). Ce contrat fut dénoncé par Virchaux, le 30 mars 1955, pour le 30 juin suivant. Pendant les 17 mois de son activité, qui avait débuté avant la signature du contrat, à la fin de janvier 1954, Parisi avait perçu en moyenne 350 fr. de commissions par mois. Il ne touchait rien pour ses frais de voyage; Virchaux se bornait à lui faire des avances sur ses commissions.

B.- Parisi a actionné Virchaux en paiement de 10 000 fr. Il soutenait que cette somme lui était due soit à titre de frais si sa situation avait été celle d'un voyageur de commerce (art. 13 LEVC), soit à titre d'indemnité pour la clientèle s'il avait été un agent (art. 418 lit. u CO). Virchaux a conclu au rejet pur et simple de l'action. Le 4 novembre 1957, le Tribunal cantonal neuchâtelois a rejeté la demande. Il a qualifié de contrat d'agence la convention du 15 mars 1954. Tout en reconnaissant que le demandeur avait sensiblement augmenté le nombre des clients du défendeur et que celui-ci profite effectivement de cette clientèle supplémentaire, il a rejeté la demande d'indemnité fondée sur l'art. 418 lit. u CO par le motif que Parisi n'avait réalisé aucun gain net.

C.- Contre cet arrêt, Parisi a formé un recours en réforme. Il maintient devant le Tribunal fédéral ses conclusions premières et invoque principalement la loi sur les conditions d'engagement des voyageurs de commerce, subsidiairement l'art. 418 lit. u CO. L'intimé conclut au rejet du recours.

Erwägungen

Considérant en droit:
1, 2 et 3. - (La convention du 15 mars 1954 constitue un contrat d'agence, non un contrat de travail.)

4. - S'agissant d'un contrat d'agence, Parisi fonde sa demande d'indemnité sur l'art. 418 lit. u al. 1 CO. Cette disposition légale confère à l'agent le droit à une indemnité pour la clientèle lorsque, par son activité, il "a augmenté sensiblement le nombre des clients du mandant" et que ce dernier tire un profit effectif de cette augmentation, même après la fin du contrat. La cour cantonale a constaté souverainement qu'en dixsept mois d'activité, Parisi a procuré au défendeur 38 clients nouveaux, alors que les anciens étaient au nombre de 85. C'est avec raison que le juge cantonal a vu là une augmentation "sensible" selon l'art. 418 lit. u CO. Le premier juge a constaté en outre que la plupart de ces nouveaux clients sont demeurés fidèles à Virchaux. Il en a conclu à juste titre que le défendeur tire encore un profit effectif du travail de son agent. Les conditions auxquelles l'art. 418 lit. u CO subordonne le droit à une indemnité sont donc remplies en l'espèce.

5. Mais cette disposition légale prévoit que l'indemnité "ne peut cependant pas 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 longtemps". Il est clair que par "le gain ... résultant du contrat", la loi vise le gain réalisé par l'agent. De plus et contrairement à ce que soutient Parisi, il faut entendre par "gain annuel net" le gain réalisé par lui après déduction de tous les frais qu'il a engagés à cet effet. Or, dans la mesure où ils sont afférents à l'acquisition de commandes pour le compte du mandant, les frais de voyage rentrent au nombre des articles qu'il faut déduire dans le calcul du gain annuel net. Cela est d'autant plus certain que, selon le système de la loi et sauf convention ou usage contraire, les frais et débours résultant de l'exercice normal de son activité sont à la charge de l'agent (art. 418 lit. u CO). Ce n'est donc pas seulement, comme le soutient Parisi, lorsque les frais incombent au

mandant qu'ils sont déductibles, ils le sont aussi lorsque l'agent doit les supporter lui-même. Aussi bien est-ce avec raison que le premier juge a déduit les frais de voyage du demandeur pour déterminer le "gain annuel net". Or, se fondant d'une part sur les propres affirmations du demandeur en procédure et, d'autre part, sur les gains établis et sur une estimation des dépenses effectives, la cour cantonale a constaté qu'en moyenne les frais de voyage afférents à l'activité de Parisi pour la maison Viso étaient au moins aussi élevés que ses commissions. C'est là une constatation souveraine et que le recourant, du reste, ne conteste pas en principe. Il en faut conclure que, conformément à l'art. 418 lit. u al. 2 CO, Parisi n'a droit à aucune indemnité. Cette solution est conforme non seulement au texte clair de la loi, mais aussi à la volonté du législateur. La disposition légale précitée, introduite au cours des débats parlementaires, limite le droit à l'indemnité pour la clientèle, dont le principe même avait été fort contesté. Elle crée en effet, en faveur de l'agent, un privilège dont ne bénéficie pas l'employé lié par un contrat de travail dans les mêmes conditions. Une proposition tendant à atténuer la rigueur de cette limitation a été rejetée. Le législateur a donc bien entendu qu'en aucun cas, l'indemnité ne puisse dépasser le gain annuel net. Lorsque ce gain est nul, elle doit être refusée totalement, alors même que les conditions auxquelles la loi la subordonne par ailleurs sont remplies (Bull. Sténo. CE 1949, par 65, Ire colonne, 3e alinéa).

Dispositiv

Par ces motifs, le Tribunal fédéral
Rejette le recours, confirme l'arrêt attaqué.