



Chambre <b>3</b>
Numéro de rôle <b>2018/AM/274</b>
<b>R. V. / JT INTERNATIONAL COMPANY NETHERLANDS BV</b>
Numéro de répertoire <b>2019/</b>
<b>Arrêt contradictoire, définitif</b>

# **COUR DU TRAVAIL DE MONS**

## **ARRET**

**Audience publique du  
10 décembre 2019**

Contrat de travail – Représentation commerciale.  
Article 578 du Code judiciaire.

EN CAUSE DE :

**R. V.**, domiciliée à .....

**Appelante**, comparissant par son conseil Maître Vanhoestenbergh, avocat à Charleroi ;

CONTRE :

**La S.C. JT INTERNATIONAL COMPANY NETHERLANDS BV**,

**Intimée**, comparissant par son conseil Maître Mortiaux loco Maître Aubertin, avocat à Bruxelles ;

\*\*\*\*\*

La cour du travail, après en avoir délibéré, rend ce jour l'arrêt suivant :

Vu les pièces de la procédure, et notamment :

- la requête d'appel reçue au greffe de la cour le 26 juillet 2018, dirigée contre le jugement contradictoire prononcé le 6 mars 2018 par le tribunal du travail du Hainaut, division de Charleroi ;
- l'ordonnance de mise en état judiciaire prise le 17 octobre 2018 en application de l'article 747, § 2, du Code judiciaire ;
- les conclusions des parties ;

Entendu les conseils des parties en leurs explications et plaidoiries à l'audience publique du 12 novembre 2019 ;

Vu les dossiers des parties ;

**FAITS ET ANTECEDENTS DE LA PROCEDURE**

Mme V.R. est entrée au service de la SPRL ARVIC le 2 septembre 1991 en qualité de représentant de commerce. La SPRL ARVIC avait pour activité la fabrication et la commercialisation de tabac et de cigarettes (marque phare : Arizona).

Les activités de la SPRL ARVIC ont été reprises en 2003 par la SA GRYSOY. Un nouveau contrat de travail de représentant de commerce a été conclu le 1<sup>er</sup> janvier 2004, prévoyant que le travailleur, qui conserve l'ancienneté acquise chez ARVIC, prospectera et visitera les clients existants et une nouvelle clientèle afin de vendre les produits « gryson et arvic » dans le secteur du Hainaut.

Dans le courant de l'année 2012, les activités de la SA GRYSOY ont été intégrées dans la société de droit néerlandais JT INTERNATIONAL COMPANY NETHERLANDS (ci-après JT INTERNATIONAL), leader mondial dans le domaine de la production et de la vente du tabac conditionné (marques vedettes : Camel et Winston). Dans ce contexte JT INTERNATIONAL a organisé une « réunion d'intégration » au cours de laquelle elle a expliqué aux travailleurs sa structure et son mode de fonctionnement auxquels ils étaient libres d'adhérer ou non.

Un nouveau contrat de travail a été conclu le 7 janvier 2013 entre JT INTERNATIONAL et Mme V.R., celle-ci étant engagée en qualité de « *Trade Marketer* ». La mission décrite dans ce contrat consistait à visiter la clientèle existante dans le secteur décrit (Hainaut et Brabant wallon) dans le but de promouvoir la vente des biens de l'employeur par l'intermédiaire de grossistes à cette clientèle. La date d'ancienneté était fixée au 2 septembre 1991.

Par lettre recommandée du 1<sup>er</sup> décembre 2014, JT INTERNATIONAL a notifié à Mme V.R. sa décision de mettre fin au contrat avec effet immédiat, moyennant paiement d'une indemnité compensatoire de préavis correspondant à 23 mois et 7 semaines de rémunération, sous déduction de 4 semaines de rémunération correspondant à la valeur de l'accompagnement outplacement.

Par courrier du 9 janvier 2015, le conseil de Mme V.R. a interpellé JT INTERNATIONAL quant au calcul de la rémunération prise en compte pour le calcul de l'indemnité de rupture et quant au paiement d'une indemnité d'éviction. Le conseil de JT INTERNATIONAL a répondu par courrier du 23 janvier 2015, indiquant que la rémunération de base avait été correctement calculée en fonctions des avantages en nature à prendre en considération et que Mme V.R. n'exerçait pas la fonction de représentant de commerce, de sorte qu'aucune indemnité d'éviction n'était due.

Mme V.R. a soumis le litige au tribunal du travail de Charleroi par citation du 21 octobre 2015. La demande originaire, telle que modifiée en cours d'instance, avait pour objet d'entendre condamner JT INTERNATIONAL au paiement de la somme brute de 44.118,01 € au titre d'indemnité d'éviction (correspondant à 7 mois de rémunération), à

majorer des intérêts au taux légal à dater du 1<sup>er</sup> décembre 2014 et des frais et dépens de l'instance. En ordre subsidiaire, Mme V.R. demandait, avant dire droit, d'ordonner à JT INTERNATIONAL de déposer au greffe, dans les 15 jours du prononcé du jugement, les listings de clientèle encodés durant toute la période de son occupation, soit du 1<sup>er</sup> janvier 2013 au 1<sup>er</sup> décembre 2014, et permettant de déterminer le nom et les coordonnées de nouveaux clients prospectés par elle, identifiables par le code « *nouveaux clients outlet* » ou « *dummy outlet* », et ce sous peine d'une astreinte de 250 € par jour jusqu'au complet dépôt des documents en sa possession.

Par jugement prononcé le 7 mars 2017, le premier juge a reçu la demande et, avant de statuer sur son fondement, a ordonné la comparution personnelle des parties dans le but de circonscrire l'objet exact de la fonction de Mme V.R. ainsi que le rôle réel joué par les grossistes.

L'interrogatoire des parties a eu lieu en chambre du conseil le 6 juin 2017.

Par jugement prononcé le 6 mars 2018, le premier juge a débouté Mme V.R. de sa demande, considérant qu'il ne résultait pas à suffisance des pièces du dossier, de la comparution personnelle des parties, et du débat contradictoire intervenu entre celles-ci, que l'intéressée avait pour activité principale la négociation en vue de la conclusion d'affaires au nom et pour le compte de JT INTERNATIONAL, avec la clientèle de JT INTERNATIONAL.

Mme V.R. a relevé appel de ce jugement par requête reçue au greffe de la cour le 26 juillet 2018.

### **OBJET DE L'APPEL**

Mme V.R. demande à la cour de réformer le jugement entrepris et de faire droit à sa demande originaire, en ce compris sa demande subsidiaire de production de documents, étant précisé que la communication demandée inclut la totalité des « *listes de détaillants à visiter* » mentionnée par JT INTERNATIONAL au second paragraphe de la page 11 des conclusions additionnelles et de synthèse déposée le 7 octobre 2016 en instance.

Mme V.R. fait valoir qu'elle a exercé la fonction de représentant de commerce depuis son engagement par la SPRL ARVIC en septembre 1991 jusqu'au début de l'année 2013, et conteste que soient intervenues à ce moment des modifications à ce point importantes que son travail serait devenu celui de pure promotion d'articles commercialisés par son nouvel employeur. Elle affirme avoir continué à exercer la fonction de représentant de commerce durant son occupation au service de JT

INTERNATIONAL en visitant et entretenant la clientèle existante sur base d'un listing qui lui était remis, et en prospectant dans le même temps de nouveaux clients.

## **DECISION**

### **Recevabilité**

L'appel, régulier en la forme et introduit dans le délai légal, est recevable.

### **Fondement**

#### **Principes**

1.

Aux termes de l'article 4 de la loi du 3 juillet 1978 relative aux contrats de travail, le contrat de travail de représentant de commerce est le contrat par lequel un travailleur, le représentant de commerce, s'engage contre rémunération à prospecter et visiter une clientèle en vue de la négociation ou la conclusion d'affaires, hormis les assurances, sous l'autorité, pour le compte et au nom d'un ou de plusieurs commettants.

En vertu de l'article 88 de la même loi, peut seul invoquer le bénéfice des dispositions du titre IV — et donc le droit à l'indemnité d'éviction (article 101) — le représentant de commerce engagé en vue d'exercer sa profession de façon constante, même lorsqu'il est chargé accessoirement par son employeur de tâches d'une autre nature que la représentation commerciale. Ce bénéfice n'est pas accordé à l'employé chargé occasionnellement, avec son travail à l'intérieur de l'entreprise, de démarches auprès de la clientèle, à l'exception du droit inscrit à l'article 90.

L'article 88 précité implique que sont exclus du bénéfice des dispositions légales relatives aux représentants de commerce les employés dont le contrat n'aurait pas la représentation commerciale pour objet principal.

2.

La loi prévoit expressément que le représentant de commerce prospecte et visite une clientèle. Il s'agit de deux activités distinctes qui doivent être exercées conjointement.

Les personnes et établissements prospectés ou visités doivent être des clients de l'entreprise ou doivent pouvoir le devenir. Si tel n'est pas le cas, il ne peut être question de représentation commerciale (Cass., 14 décembre 1977, Bull., 1978, p. 433 ; Cass., 9 mai 2011, J.T.T. 2011, p.443).

Le représentant de commerce doit disposer du pouvoir de conclure ou, à tout le moins, de négocier des affaires. Il s'agit d'un élément essentiel de sa fonction. La négociation implique que le travailleur doit disposer d'une certaine marge pour pouvoir négocier sur le prix, les quantités, les modalités de livraison, etc. . . .

2.

L'activité de représentation commerciale dérogeant au droit commun du contrat de travail, une interprétation restrictive s'impose. Dans le doute, s'il n'apparaît pas à suffisance que les conditions légales sont remplies, il faut en conclure qu'il ne s'agit pas d'une activité de représentation commerciale. En particulier, il incombe au travailleur qui revendique le statut de représentant de commerce de démontrer, lorsqu'il exerce diverses activités, dont de la prospection et visite de clientèle en vue de la négociation ou la conclusion d'affaires, que cette activité est bien son activité principale.

3.

L'appréciation du droit à l'indemnité d'éviction doit être faite le jour où les relations contractuelles prennent fin. Le travailleur qui a exercé pendant une partie de sa carrière une fonction de représentation commerciale, mais qui n'exerce plus celle-ci, ou ne l'exerce plus de façon constante ou à titre principal, n'est pas représentant de commerce au moment de la fin du contrat de travail et ne peut donc revendiquer le bénéfice d'une indemnité d'éviction.

#### Application en l'espèce

1.

Mme V.R. fait valoir que JT INTERNATIONAL ne démontre pas qu'un changement radical serait intervenu dans le contenu des tâches et responsabilités qui lui étaient confiées depuis 1991 et qui lui conféraient la qualité de représentant de commerce, et que le mécanisme d'interposition de grossistes entre les détaillants visités et fidélisés et JT INTERNATIONAL résultait d'une organisation interne à l'entreprise à laquelle elle était totalement étrangère. Selon elle, toute affaire négociée et conclue par elle et tout nouveau client apporté profitaient directement à JT INTERNATIONAL, nonobstant la présence de grossistes intermédiaires. Elle relève que ce mécanisme n'était pas absolu et qu'il existait également des ventes directes, dont elle reconnaît néanmoins le caractère minoritaire. Enfin Mme V.R. se prévaut de la présomption de l'article 4, alinéa 2, de la loi du 3 juillet 1978.

2.

Selon les termes du dernier contrat conclu le 7 janvier 2013 avec JT INTERNATIONAL, Mme V.R. exerce les fonctions de « *Trade Marketer* » et n'est plus qualifiée de représentant de commerce. Toutefois l'article 4 de la loi du 3 juillet 1978 est une disposition légale impérative. Dans la mesure où le travailleur revendique le statut de

représentant de commerce, il y a lieu d'examiner la manière dont concrètement le contrat est exécuté.

3.

Pour rappel, dans le courant de l'année 2012, les activités de la SA GRYSO ont été intégrées dans la société de droit néerlandais JT INTERNATIONAL COMPANY NETHERLANDS, soit JT INTERNATIONAL, et dans ce contexte celle-ci a organisé une « réunion d'intégration » le 27 septembre 2012, et non pas le 27 septembre 2013 comme le prétend Mme V.R. (voir le calendrier d'intégration prévoyant 3 phases, soit en septembre 2012, décembre 2012 et mars 2013). Au cours de cette réunion JT INTERNATIONAL a expliqué aux travailleurs sa structure et son mode de fonctionnement auxquels ils étaient libres d'adhérer ou non.

JT INTERNATIONAL, leader mondial dans le domaine de la production et de la vente du tabac conditionné (marques vedettes : Camel et Winston), occupe une part importante du marché, ce qui explique une logique commerciale différente de celle d'entreprises comme GRYSO.

Ainsi que l'explique JT INTERNATIONAL, la différence de fonctionnement est mise en évidence par les *slide* de la présentation du 27 septembre 2012 : une stratégie de type « *push* » (vente en direct – dépôt du maximum de marchandises) pour GRYSO et une stratégie de type « *pull* » pour JT INTERNATIONAL (mise en place d'outils afin que le détaillant commande les marques de JT INTERNATIONAL auprès de ses grossistes). Les « *Trade Marketer* », qui sont présentés dans les *slide* comme des « conseillers d'affaires », ont pour mission de présenter les produits de JT INTERNATIONAL et les éventuelles nouveautés aux détaillants et d'assurer la visibilité de ces produits. Le *slide* « Structures des opérations sur le terrain » indique : 12 membres d'équipe au total pour GRYSO, dont 11 représentants de commerce et 36 membres d'équipe au total pour JT INTERNATIONAL, dont 30 *Trade Marketers*.

4.

Mme V.R. a signé un nouveau contrat de travail le 7 janvier 2013, après avoir reçu les informations relatives au fonctionnement de JT INTERNATIONAL et au contenu de ses nouvelles fonctions.

Il n'y a pas lieu d'avoir égard au projet de contrat daté du 31 août 2012, lequel n'a pas été finalisé.

L'article 1.0 du contrat de travail prévoit que la mission de Mme V.R. consiste à visiter la clientèle existante dans le secteur du Hainaut et du Brabant wallon dans le but de promouvoir la vente des biens de l'employeur par l'intermédiaire de grossistes à cette clientèle.

5.

JT INTERNATIONAL explique que Mme V.R. était chargée de promouvoir ses produits auprès des détaillants, qu'elle présentait à ceux-ci la gamme des produits des différentes marques distribuées et commercialisées par la société, en ce compris les nouveaux articles, et qu'elle devait convaincre les détaillants de passer commande de ces produits auprès des grossistes. Selon le *slide* 21 de la présentation du 27 septembre 2012, le « *Trade Marketer* » transforme les détaillants en « ambassadeurs ». JT INTERNATIONAL considère que Mme V.R. ne visitait pas une « clientèle » au sens de l'article 4 de la loi du 3 juillet 1978, dans la mesure où les détaillants n'étaient pas les clients de la société.

6.

La description des fonctions principales de Mme V.R. n'est pas en soi contestée par l'intéressée, puisqu'elle indique en termes de conclusions qu'elle n'a jamais eu de contact direct avec les grossistes qu'elle ne connaissait que parce que leur nom figurait sur les documents qu'elle encodait, qu'elle n'a donc jamais rien négocié avec eux, et que la quasi-totalité des clients dont les coordonnées étaient transmises à JT INTERNATIONAL avec les commandes recueillies voyaient celles-ci facturées à l'intermédiaires des grossistes, sur base de conventions et de modalités auxquelles elle était totalement étrangère.

Ceci a été confirmé lors de la comparution personnelle du 6 juin 2017 : « *En ce qui concerne les bons de commande il s'agit bien d'engagement d'acheter une quantité X via les grossistes. D'ici la prochaine visite de Mme R., les détaillants s'approvisionnaient chez les grossistes, ce sont les grossistes qui facturaient et qui déterminaient les conditions de ristournes. Lorsque à la visite suivante, Mme R. constatait, facture à l'appui, que l'engagement était respecté, ces détaillants se voyaient attribuer des paquets gratuits. Mme R. n'avait aucun contact avec les grossistes* ».

Les « commandes » n'engendraient aucun engagement commercial dans le chef des détaillants d'acheter les produits de JT INTERNATIONAL et ne faisaient naître aucun lien entre les détaillants et JT INTERNATIONAL. Il ne s'agissait pas de commandes à proprement parler, comme l'a relevé le premier juge.

Les détaillants ne constituaient dès lors pas une clientèle au sens de l'article 4 de la loi du 3 juillet 1978.

7.

Mme V.R. entend tirer argument de l'existence de facturations directes par JT INTERNATIONAL et de « livraisons ex-car ».

JT INTERNATIONAL fait valoir que les « livraisons ex-car » avaient trait à des situations exceptionnelles, à savoir celles où Mme V.R. faisait un dépannage en cas de rupture de



stock chez le détaillant, les factures étant émises par les grossistes. En ce qui concerne les factures établies par Mme V.R., celles-ci étaient réservées à des livraisons de dépannage à des détaillants avec lesquels les grossistes avaient eu des problèmes de paiement. Il s'agissait donc d'une exception à un système déjà exceptionnel en soi.

Ceci a été confirmé par les déclarations des parties lors de la comparution personnelle.

Mme V.R. ne conteste pas en termes de conclusions le caractère marginal des deux procédés sus décrits.

8.

Mme V.R. ne peut revendiquer la qualité de représentant de commerce, à défaut d'établir que l'objet principal du contrat qui la liait à JT INTERNATIONAL était la prospection et la visite de clientèle en vue de la négociation ou de la conclusion d'affaires.

9.

C'est en vain que Mme V.R. entend se prévaloir de la présomption inscrite à l'article 4, alinéa 2, de la loi du 3 juillet 1978.

Il suit des articles 4, alinéas 1<sup>er</sup> et 2, 87 et 88 de la loi du 3 juillet 1978 relative aux contrats de travail, ainsi que des travaux préparatoires de la loi, qu'en vue d'éviter tout abus, l'article 4, alinéa 2, de la loi instaure la présomption en vertu de laquelle l'intermédiaire, qui exerce des activités de représentation commerciale au bénéfice d'un commettant, est réputé travailler en qualité de travailleur salarié et non en qualité de travailleur indépendant. Ainsi, la présomption porte sur l'existence du lien de subordination, élément caractéristique du contrat de travail. Le travailleur qui invoque les dispositions du titre IV de la loi du 3 juillet 1978 est, au contraire, tenu d'apporter la preuve que l'objet principal de son contrat est la représentation commerciale et ne peut se prévaloir à cette fin de la présomption instaurée par l'article 4, alinéa 2, précité (Cass., 5 mai 2014, Pas. 2014, p. 1048).

10.

La qualité de représentant de commerce n'étant pas reconnue, Mme V.R. ne peut prétendre à une indemnité d'éviction. il n'y a dès lors pas lieu de faire droit à la demande subsidiaire de production de documents, celle-ci ayant pour but d'établir l'apport de clientèle, autre condition de la reconnaissance du droit à l'indemnité d'éviction.

11.

L'appel n'est pas fondé.

**PAR CES MOTIFS**

La cour du travail,

Statuant contradictoirement,

Vu la loi du 15 juin 1935 sur l'emploi des langues en matière judiciaire, notamment l'article 24 ;

Reçoit l'appel ;

Le dit non fondé ;

Confirme le jugement entrepris ;

Condamne Mme V.R. aux frais et dépens de l'instance d'appel comprenant l'indemnité de procédure liquidée par JT INTERNATIONAL à la somme de 3.000 €, ainsi que la somme de 20 € à titre de contribution au fonds budgétaire relatif à l'aide juridique de deuxième ligne ;

Ainsi jugé par la 3<sup>ème</sup> chambre de la Cour du travail de Mons, composée de :

Joëlle BAUDART, président,  
Damien ABELS, conseiller social au titre d'employeur,  
Thierry DELHOUX, conseiller social au titre d'employé,

Assistés de :  
Stéphane BARME, greffier,

et signé, en application de l'article 785 du Code judiciaire, compte tenu de l'impossibilité dans laquelle se trouve Monsieur le conseiller social Thierry DELHOUX, par Madame Joëlle BAUDART, président, et Monsieur Damien ABELS, conseiller social, assistés de Monsieur Stéphane BARME, greffier.

et prononcé en langue française, à l'audience publique du 10 décembre 2019 par Joëlle BAUDART, président, avec l'assistance de Stéphane BARME, greffier.

