

COUR D'APPEL CIVILE

Arrêt du 2 octobre 2014

Présidence de M. COLOMBINI, président
Juges : MM. Giroud et Battistolo
Greffier : M. Zbinden

Art. 18 CO

Statuant à huis clos sur l'appel interjeté par **P.**_____, à Lully, demandeur, contre le jugement rendu le 4 décembre 2013 par le Tribunal de prud'hommes de l'arrondissement de Lausanne dans la cause divisant l'appelant d'avec **V.**_____ **SA**, à Ecublens, défenderesse, la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal voit :

En fait :

A. Par jugement du 4 décembre 2013, le Tribunal de prud'hommes de l'arrondissement de Lausanne a rejeté les conclusions prises par P._____ à l'encontre de V._____ SA (I), rejeté les conclusions reconventionnelles prises par V._____ SA à l'encontre de P._____ (II), dit que le jugement est rendu sans frais (III) et dit que les dépens sont compensés (IV).

En droit, les premiers juges ont retenu qu'au vu de la nature du contrat conclu entre V._____ SA et la société [...], P._____ n'avait pas rempli toutes les conditions formelles à l'octroi d'un bonus conformément au [...]. En outre, le tribunal a considéré que P._____ avait échoué à prouver que sa confiance avait été déçue par l'interprétation du contrat qui s'imposait à la lumière du principe de la confiance, précisant que le témoignage d' [...] devait être apprécié avec réserve et que les échanges de courriels donnant le nom [...] à titre d'exemple de contrat de partenariat pouvant malgré des négociations déjà entamées donner droit à une gratification avaient eu lieu à une époque où l'avenir de la collaboration et le type de partenariat envisagé entre V._____ SA et [...] demeuraient incertains. Les premiers juges ont rejeté les conclusions reconventionnelles de V._____ SA, estimant qu'il n'existait aucune base justifiant la répétition du montant de 20'000 fr. versé à P._____.

B. Par acte du 16 juin 2014, P._____ a fait appel de ce jugement, concluant comme suit :

« I. L'appel interjeté par P._____ à l'encontre du jugement rendu par le Tribunal des prud'hommes de Lausanne dans le cadre de la procédure P312.026849 est admis.

- II. Les points I et IV du dispositif dudit jugement sont réformés de la manière suivante :

« I. V. _____ SA, à Ecublens, est condamnée à payer à Monsieur P. _____, à Lully, une somme de CHF 20'000.-, avec intérêts à 5% l'an dès le 1^{er} février 2012, sous déduction des cotisations sociales usuelles.

IV. V. _____ SA est condamnée à tous les dépens de première instance, lesquels comprendront une substantielle participation aux honoraires du Conseil de Monsieur P. _____. »

- III. Pour le surplus, le jugement rendu par le Tribunal des prud'hommes de Lausanne le 4 décembre 2013 est confirmé.

- IV. V. _____ SA est condamnée à payer à P. _____ de pleins dépens de seconde instance.

C. La Cour d'appel civile retient les faits suivants, sur la base du jugement complété par les pièces du dossier :

1. V. _____ SA est une société anonyme suisse dont le but social est « la conception, fabrication, commercialisation et distribution de machines industrielles ainsi que fourniture de services, d'assistance technique dans le même domaine ; acquisition, développement et exploitation de tous droits de propriété notamment de brevets, licences et marques de fabrique à l'exception de l'acquisition d'immeubles sis en Suisse ». [...] est l'administrateur-président de la société.

Celle-ci fournit notamment des machines de découpe dans les domaines de l'électronique et de la mécanique. [...]

2. Entre le 30 et le 31 mars 2011, P._____ et [...] ont entrepris des négociations en vue de la conclusion d'un contrat de travail par échange de courriels. Au sujet des gratifications en faveur de P._____, [...] a notamment écrit, ce qu'il a confirmé en audience, les lignes suivantes, en traduction libre :

« Nous insérerions dans le contrat que les partenariats OEM/JV déjà entamés (par ex. [...], [...] et [...]) tomberont sous le coup de cette clause de gratification ».

Les exceptions auxquelles se référait l'administrateur-président de V._____ SA concernaient les sociétés [...], [...], [...] et [...], avec lesquelles des contrats de distribution OEM avaient déjà été conclus.

3. Le 1^{er} mai 2011, P._____ a pris ses fonctions de « Director Business Development » au sein de V._____ SA, avec un salaire annuel de 150'000 fr. pour un taux d'activité de 100%. En plus de son salaire annuel, P._____ avait également droit, selon un document annexé nommé « [...]», à une rémunération supplémentaire, à titre de gratification, s'il parvenait à la conclusion de quatre contrats de distribution avec des partenaires « Original Equipment Manufacturer » (ci-après : OEM), dont un « grand » contrat avec un partenaire OEM et trois « petits » contrats avec un partenaire OEM. Par « grand » et « petit », il faut selon ce document comprendre des contrats dont le volume attendu de modules LMJ integration est supérieur, respectivement inférieur, à 15 unités par an trois ans après la signature du contrat de partenariat. La gratification liée à la conclusion d'un « grand » contrat avec un partenaire OEM était fixée à 40'000 fr., payable à raison de 50% dans le mois qui suivait la signature par les parties du contrat et de 50% dans le mois qui suivait l'envoi du premier module d'intégration LMJ au partenaire. La gratification liée à la conclusion d'un « petit » contrat était fixée à 20'000 fr., payable à raison de 50% dans le mois qui suivait la signature par les

parties du contrat et de 50% dans le mois qui suivait l'envoi du premier module d'intégration LMJ au partenaire. Le document excluait expressément les quatre sociétés [...], [...], [...] et [...].

Le [...] était annexé au document [...], qui précisait, en traduction libre :

« Si deux ou plus employés sont considérés comme ayant contribué à une vente particulière, la gratification peut être divisée entre les employés concernés. »

L'annexe A du document [...] expliquait la manière de calculer la gratification et comment elle serait payée.

4. À cette époque, V._____ SA et [...] étaient déjà en tractations.

Dans un document confidentiel du 1^{er} juillet 2011, réalisé par V._____ SA pour attirer des investisseurs potentiels, il est indiqué ce qui suit, en traduction libre :

« Contrat OEM [...]

Contrat OEM en discussion (P._____, OEM Bus Devt Manager)

PARTENAIRE : [...] [...], situé au Japon

(...)

Le potentiel de vente de cette machine est estimé à des centaines d'unités

(...)

Structure de l'accord OEM : [...] assemblerait la machine sur la base du module LMJ de V._____ SA et la machine serait commercialisée sous la marque V._____ SA (« Made by [...]»)

Le 6 janvier 2012, P._____ a écrit à [...] pour lui annoncer que le contrat de partenariat avec [...] avait été paraphé le jour même.

V._____ SA allègue que les ventes qu'elle a réalisées en 2012 étaient de zéro machine, en 2013 de cinq machines et en 2014, jusqu'au dépôt de la réponse, d'une machine.

5. Le 8 décembre 2011, P._____ a résilié son contrat de travail avec effet au 31 janvier 2012.

Le 31 janvier 2012, [...] a offert de verser à P._____ un montant de 7'500 fr. immédiatement et un montant identique dans les douze mois, alors que celui-ci réclamait le paiement d'un montant de 40'000 fr. à titre de gratification pour la signature du contrat avec [...].

Par courrier du 19 mars 2012, P._____ a soumis à V._____ SA une proposition de règlement de la gratification, en ce sens qu'il y a déclarait pouvoir se contenter d'un montant de 30'000 fr., payable dans les 10 jours. En outre, il se réservait le droit de réclamer un montant de 40'000 fr. ultérieurement en cas de refus de son offre par V._____ SA.

Le 21 mars 2012, V._____ SA a informé P._____ qu'elle avait décidé de lui verser à bien plaisir un montant de 20'000 francs, précisant qu'« il a été décidé de vous verser un bonus, malgré le fait, (sic) que les conditions stipulées dans votre contrat de travail n'aient pas été atteintes. » Un montant de 18'371 fr. 50, soit 20'000 fr. sous déduction des charges sociales, a été versé à P._____ le 26 mars 2012.

Par courrier du 20 avril 2012, P._____ a informé V._____ SA qu'il réclamait le versement du solde de sa gratification, soit 20'000 fr., dans les 10 jours, ce qui n'a pas été fait.

6. Le 18 mai 2012, P._____ a introduit une procédure en conciliation auprès du Tribunal de prud'hommes de l'arrondissement de Lausanne, au terme de laquelle une autorisation de procéder a été délivrée.

Par demande du 6 juillet 2012, P._____ a conclu à ce que V._____ SA doive lui verser la somme de 20'000 fr. comme solde de commission due, avec intérêts à 5% dès le 1^{er} février 2012.

Le 27 novembre 2012, V._____ SA a produit une réponse, concluant au rejet de la demande et, reconventionnellement, au remboursement de la somme de 18'371 fr. 50 avec intérêt à 5% l'an dès le 26 mars 2012, le tout sous suite de frais et dépens.

Par mémoire du 29 mai 2013, P._____ a conclu au rejet des conclusions reconventionnelles de V._____ SA et a confirmé ses conclusions avec suite de frais et dépens.

7. Des audiences ont eu lieu les 12 juin, 4 septembre et 31 octobre 2013, lors desquels [...], en qualité de témoin, et d'autres témoins ont été entendus.

a) [...], employé de V._____ SA jusqu'au 30 novembre 2012, a déclaré qu'il avait participé au recrutement de P._____ et avait rédigé son contrat de travail. Selon lui, P._____ avait pour but de développer les ventes. Il a indiqué que [...] était le 4^{ème} plus grand constructeur de machines mondial. Au travers de cette société, V._____ SA pouvait atteindre des grands clients. Un tel partenariat était décisif pour V._____ SA. A ses dires, la fonction de P._____ était décisive pour la conclusion du contrat avec [...]. Il a également déclaré qu'il était prévu de vendre, grâce à ce partenariat, plusieurs dizaines de machines par année. Il importait peu de savoir si au final c'était V._____ SA ou la société tierce qui vendait. L'idée était de vendre autant de machines après quelques années, après avoir établi en partenariat avec [...] plusieurs prototypes de machines. Avant l'arrivée de l'appelant, V._____ SA était en contact depuis deux ou trois ans avec [...], mais cela n'avait jamais abouti. Il était convenu que V._____ SA achète les machines finies, mais il n'était pas exclu que [...] puisse les vendre directement par la suite. Le témoin a encore précisé qu'il avait reçu une injonction l'interdisant de se rendre sur son lieu de travail et exigeant qu'il termine son contrat depuis chez lui. Il

estime qu'il a toujours eu une bonne relation avec [...] sans prendre en compte la fin des rapports de travail.

b) [...], employé de V. _____ SA de 2011 à 2012, a déclaré que P. _____ avait pour mission de développer le business OEM qui tend soit à intégrer la technologie [...] chez un intégrateur comme [...], c'est-à-dire que le produit fini reste un produit commercialisé sous la marque V. _____ SA, soit à vendre la technologie [...] à un intégrateur qui la met dans ses machines et qui la vend sous sa propre marque. Un partenariat avec [...] permettait d'accéder à des très gros clients, qui n'étaient pas forcément accessibles à V. _____ SA. Il avait une grande importance stratégique.

c) [...], employé de V. _____ SA depuis janvier 2005, a déclaré que [...] et lui avaient travaillé pour que le contrat avec [...] soit conclu. P. _____ a contribué à la négociation de celui-ci. C'est P. _____ et [...] qui ont réfléchi et déterminé le contrat. Le témoin ne pouvait toutefois pas estimer la contribution de P. _____ à la conclusion de celui-ci.

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 valeur litigieuse, au dernier état des conclusions, est supérieure à 10'000 francs (art. 308 al. 2 CPC). L'appel, écrit et motivé, est introduit dans les trente jours à compter de la notification de la décision motivée (art. 311 CPC).

En l'espèce, formé en temps utile par une partie qui y a intérêt (art. 59 al. 2 let. a CPC) et portant sur des conclusions supérieures à 10'000 fr., l'appel est recevable.

2. a) 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, op. cit., JT 2010 III 134). Elle peut revoir librement l'appréciation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (Tappy, op. cit., JT 2010 III 135).

b) Selon l'art. 317 al. 1 CPC, les faits et moyens de preuve nouveaux ne sont pris en compte que s'ils sont invoqués ou produits sans retard (let. a) et ne pouvaient être invoqués ou produits devant la première instance bien que la partie qui s'en prévaut ait fait preuve de la diligence requise (let. b), ces deux conditions étant cumulatives. Il appartient à l'appelant de démontrer que ces conditions sont réalisées, de sorte que l'appel doit indiquer spécialement de tels faits et preuves nouveaux et motiver spécialement les raisons qui les rendent admissibles selon lui (TF 5A_695/2012 du 20 mars 2013 c. 4.2.1 ; TF 4A_334/2012 du 16 octobre 2012 c. 3.1, SJ 2013 I 311 ; JT 2011 III 43 c. 2 et les références citées).

En l'espèce, l'intimée allègue deux faits nouveaux, portant sur le nombre de ventes de machines qu'elle a effectuée en 2013 et 2014. Au vu des explications de l'intimée, il y a lieu d'admettre que ces faits sont nouveaux et qu'ils ne pouvaient pas être allégués devant les premiers juges. Ils sont partant recevables en appel.

3. L'appelant critique la manière dont les premiers juges ont abordé les témoignages de [...] et [...] en particulier.

a) La suspicion de partialité d'un témoin, résultant par exemple d'un lien conjugal, de parenté, d'alliance ou d'amitié avec une

parties, doit être prise en considération au stade de l'appréciation du témoignage. Elle n'exclut pas d'emblée que la déposition soit tenue pour digne de foi et il incombe au juge du fait d'apprécier sa force probante (cf. TF 4A_181/2012 du 10 septembre 2012 c. 3).

b) En l'espèce, on ne comprend pas pourquoi [...], administrateur-président de l'intimée, a été entendu en qualité de témoin et non de partie en application de l'art. 191 CPC. Il convient de tenir compte de la valeur relative de cette preuve émanant du dominus litis (sur la portée de l'interrogatoire d'une partie, cf. Schweizer, in CPC commenté, n. 3 ad art. 192 CPC). Quant à [...], il a admis avoir eu un conflit avec [...] à la fin de ses relations de travail et s'être vu demandé de terminer son contrat de travail à domicile, mais rien ne laisse penser qu'il y ait eu un litige entre eux ; il y avait d'autant moins de raison d'écarter ce témoignage que celui d' [...] va au moins en partie dans le même sens.

4. L'appelant soutient que l'interprétation faite par les premiers juges des clauses contractuelles du YPA serait erronée. Selon lui, le contrat signé par l'intimée avec la société [...] tomberait sous le coup du [...] et lui donnerait droit à une commission pour « grand » client.

a) Pour apprécier les clauses d'un contrat, il y a lieu de rechercher la réelle et commune intention des parties, sans s'arrêter aux expressions ou dénominations inexactes dont elles ont pu se servir, soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO). Si la volonté réelle des parties ne peut pas être établie ou si elle est divergente, le juge doit interpréter les déclarations et les comportements selon le principe de la confiance. Il recherchera comment ces déclarations et comportements pouvaient être compris de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances. L'interprétation selon le principe de la confiance consiste à dégager le sens que le destinataire d'une déclaration peut et doit lui attribuer selon les règles de la bonne foi, d'après le texte et le contexte, ainsi que les circonstances qui ont précédé

ou accompagné la manifestation de volonté (ATF 133 III 61; ATF 131 III 606; ATF 131 III 377, JT 2005 I 612).

b) En l'espèce, aux termes du [...], une gratification de 40'000 fr. était due pour la signature d'un « grand » contrat de partenariat OEM. Les premiers juges ont retenu que le contrat signé avec [...] n'était pas un contrat de distribution OEM et que, dès lors, il ne donnait pas droit à une commission. On ne saurait suivre ce raisonnement. Il ressort en effet du témoignage d' [...] qu'avant l'arrivée de l'appelant, l'intimée était déjà en contact avec [...] depuis deux ou trois ans sans toutefois aboutir à un accord. Rien ne permet de dire que le partenariat recherché par l'intimée depuis deux ou trois ans au moment où elle a promis la gratification n'était pas le contrat qui a finalement été conclu avec [...]. Au contraire, [...] a encore précisé qu'il était peu important de savoir si au final c'était l'intimée ou la société tierce qui vendait la machine. En outre, la présentation du 1^{er} juillet 2011 (pièce 12 de l'appelant) stipule que « [...] assemblerait la machine sur la base du module LMJ de V. _____ SA et la machine serait commercialisée sous la marque V. _____ SA (« Made by [...] ») ». Ainsi, très peu de temps après l'engagement de l'appelant le 1^{er} mai 2011, la nature du partenariat envisagé avec [...] était déjà connue. Enfin, on ne comprend pas pourquoi l'intimée aurait expressément inclus [...] dans la liste des partenariats dont les négociations étaient déjà entamées mais qui pouvaient malgré tout donner droit à une commission, si le partenariat envisagé alors ne tombait pas sous le coup du [...]. Pour toutes ces raisons, il convient de retenir que le partenariat conclu entre [...] et l'intimée est un contrat de partenariat OEM qui justifie le versement d'une gratification. Le fait que l'intimée manquait de liquidités à cette époque n'y change rien.

De plus, les témoins s'accordent pour dire que l'importance du partenariat était cruciale pour l'intimée. Selon [...], un partenariat avec [...] permettait d'accéder à de très gros clients, qui n'étaient pas forcément accessibles à l'intimée. Il avait une grande importance stratégique. Cette déclaration est confirmée par [...], qui insiste également sur l'importance du contrat. Le témoin précise encore qu'il était prévu que

l'intimée vendrait grâce à ce partenariat avec [...] plusieurs dizaines de machines par année. La présentation du 1^{er} juillet 2011 parle même de centaines de machines vendues. A cet égard, il importe peu que ces chiffres ne se soient pas concrétisés, le [...] précisant que seule le volume de vente prévu au moment de la signature est pertinent. Au vu de l'importance cruciale du partenariat avec [...] et de ce qu'il était susceptible d'apporter à l'intimée, on ne saurait retenir qu'il ne s'agissait pas d'un « grand » partenariat.

5. L'intimée soutient que la gratification devrait être réduite dans la mesure où plusieurs employés ont contribué à la vente, conformément au document [...].

Le témoin [...] a toutefois rappelé qu'avant l'arrivée de l'appelant, V. _____ SA était en contact depuis deux ou trois ans avec [...], sans que l'affaire aboutisse. A ses dires, la fonction de l'appelant était décisive pour la conclusion du contrat avec [...]. Ce n'est ainsi que grâce à la contribution décisive de l'appelant que le contrat avec [...] a pu être signé, la relation d'affaire semblant au point mort jusqu'à son arrivée. Au demeurant, la clause du document [...] à laquelle se réfère l'intimée concerne les gratifications dues pour la vente individuelle de machines. L'annexe A de ce document, qui explique comment la gratification est calculée, est d'autant plus claire à cet égard. Cette clause n'a donc pas vocation à s'appliquer à la signature de contrats de partenariat tel celui liant l'intimée à [...]. Pour toutes ces raisons, l'argument de l'intimée doit être rejeté.

6. Au vu de ce qui précède, l'appel doit être admis et le jugement réformé en ce sens que l'intimée doit verser à l'appelant la somme de 20'000 fr., sous déduction des cotisations légales et conventionnelles, avec intérêts à 5% l'an dès le 1^{er} février 2012 (art. 339 al. 1 CO [Code des obligations du 30 mars 1911 ; RS 220]). La décision sur les dépens de première instance doit également être réformée en ce sens que l'intimée versera à l'appelant la somme de 3'000 fr. à titre de dépens (art. 4 al. 1

TDC [Tarif des dépens en matière civile du 23 novembre 2010 ; RSV 270.11.6]), le jugement étant confirmé pour le surplus.

L'arrêt peut être rendu sans frais judiciaires de deuxième instance (art. 114 let. c CPC).

L'intimé doit verser à l'appelant la somme de 1'800 fr. à titre de dépens de deuxième instance (art. 7 TDC).

Par ces motifs,
la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal,
statuant à huis clos,
p r o n o n c e :

I. L'appel est admis.

II. Le jugement entrepris est réformé comme il suit aux chiffres I et IV de son dispositif :

I. V._____ SA doit verser à P._____ la somme de 20'000 fr. (vingt mille francs), sous déduction des cotisations légales et conventionnelles, avec intérêts à 5% dès le 1^{er} février 2012.

IV. La défenderesse V._____ SA doit verser au demandeur P._____ la somme de 3'000 fr. (trois mille francs) à titre de dépens.

Le jugement est confirmé pour le surplus.

III. Il n'est pas perçu de frais judiciaires de deuxième instance.

IV. L'intimée V._____ SA doit verser à l'appelant P._____ la somme de 1'800 fr. (mille huit cents francs) à titre de dépens de deuxième instance.

V. L'arrêt motivé est exécutoire.

Le président:

Le greffier :

Du 3 octobre 2014

Le dispositif de l'arrêt qui précède est communiqué par écrit aux intéressés.

Le greffier :

Du

L'arrêt qui précède, dont la rédaction a été approuvée à huis clos, est notifié en expédition complète, par l'envoi de photocopies, à :

- M. Jean-Yves Schmidhauser, avocat (pour P._____),
- M. Christophe de Kalbermatten, avocat (pour V._____ SA).

La Cour d'appel civile considère que la valeur litigieuse est supérieure à 15'000 francs.

Le présent arrêt peut faire l'objet d'un recours en matière civile devant le Tribunal fédéral au sens des art. 72 ss LTF (loi du 17 juin 2005 sur le Tribunal fédéral - RS 173.110), cas échéant d'un recours

constitutionnel subsidiaire au sens des art. 113 ss LTF. Dans les affaires pécuniaires, le recours en matière civile n'est recevable que si la valeur litigieuse s'élève au moins à 15'000 fr. en matière de droit du travail et de droit du bail à loyer, à 30'000 fr. dans les autres cas, à moins que la contestation ne soulève une question juridique de principe (art. 74 LTF). Ces recours doivent être déposés devant le Tribunal fédéral dans les trente jours qui suivent la présente notification (art. 100 al. 1 LTF).

Cet arrêt est communiqué, par l'envoi de photocopies, à :

- M. le Président du Tribunal de Prud'hommes de l'arrondissement de Lausanne.

Le greffier :