

BGer 4A_64/2015 vom 7. September 2015

Bundesgericht, 2015-09-07, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/bger_4A_64_2015

FR: TF 4A_64/2015 du 7 septembre 2015

IT: TF 4A_64/2015 del 7 settembre 2015

Erwägungen

E. 1

La valeur litigieuse minimale de 15'000 fr. requise pour les conflits de travail est atteinte (art. 74 al. 1 let. a LTF en liaison avec l' art. 51 al. 1 let. a LTF). Les autres conditions de recevabilité du recours en matière civile sont également satisfaites sur le principe; toutefois, l'examen de la recevabilité des divers griefs formulés dans le mémoire de recours est réservé.

E. 2.1

Dans une argumentation qui confond partiellement des questions de fait et de droit, la recourante reproche à la Cour d'appel d'avoir établi les faits et apprécié les preuves de façon arbitraire, respectivement d'avoir mal interprété l'annexe sur les objectifs 2011, pour arriver à la conclusion erronée que le travailleur avait droit à une commission de 40'000 fr. pour la signature du contrat avec F._____. Elle plaide en particulier que l'accord signé n'entre pas dans la catégorie des opérations commerciales donnant droit à une commission.

E. 2.2

Dans un premier temps, la recourante a obtenu gain de cause devant le Tribunal de prud'hommes. Interprétant ladite annexe selon le principe de la confiance, celui-ci a considéré que le droit à la commission présupposait la conclusion de "contrats de distribution avec un partenaire OEM" (OEM partner distribution agreements). En se référant à la doctrine, le tribunal a défini le contrat de distribution comme un accord liant deux parties indépendantes, en vertu duquel le fournisseur, en échange d'un prix et/ou d'une redevance, vend un produit et/ou concède l'usage d'un bien immatériel au distributeur pour lui permettre de vendre un bien et/ou de fournir un service à ses clients. Le tribunal a constaté que le partenariat convenu avec F._____ ne correspondait pas à cette définition. En effet, le fabricant japonais devait produire une machine en intégrant la technologie de l'employeuse A._____ SA, laquelle s'engageait à acheter le produit fini pour le revendre à ses clients. Elle n'encaissait donc aucune substance ni aucun revenu. Il importait peu que lors des pourparlers, l'employeuse ait cité le nom de F._____ comme exemple d'affaire susceptible de donner droit à une commission; car à cette époque, le type de partenariat envisagé était encore incertain, le contrat n'ayant du reste été ratifié que neuf mois plus tard. Certes, le témoin D._____ avait affirmé que le travailleur n'avait pas la tâche de vendre des machines produites par A._____; toutefois, ce témoignage devait être accueilli avec réserve dès lors que son auteur avait eu des litiges en lien avec ses tâches professionnelles, ayant en particulier reçu l'injonction de terminer son contrat de travail à domicile. A cela s'ajoutait un élément décisif, à savoir que l'employeuse, au moment d'engager le travailleur, rencontrait de gros problèmes de cash-flow qui étaient reconnaissables pour celui-ci. En bref, le travailleur devait de bonne foi comprendre que son droit à la commission supposait

la conclusion d'un contrat de distribution tel que défini ci-dessus, soit un contrat permettant à l'employeuse d'engranger des liquidités.

E. 2.3

La Cour d'appel du Tribunal cantonal est arrivée au résultat inverse en invoquant les motifs suivants: rien ne permettait de dire que le partenariat recherché avec F._____ depuis deux ou trois ans au moment où l'employeuse avait promis la gratification n'était pas le contrat finalement conclu avec cette entreprise. Au contraire, le témoin D._____ avait précisé qu'il importait peu au final de savoir si c'était l'employeuse ou la société tierce qui vendait la machine. En outre, la présentation du 1

er juillet 2011 démontrait que très peu de temps après l'engagement du travailleur survenu le 1

er mai 2011, la nature du partenariat envisagé avec F._____ était déjà connue. Enfin, l'on ne comprenait pas pourquoi l'employeuse aurait expressément inclus F._____ dans la liste des partenariats déjà en cours de négociations, mais qui pouvaient néanmoins donner droit à une commission, si le partenariat envisagé alors ne tombait pas sous le coup de l'annexe sur les objectifs 2011. En bref, l'accord signé avec F._____ était un contrat de partenariat OEM justifiant le versement d'une gratification. Le fait que l'employeuse manquait de liquidités à cette époque n'y changeait rien.

E. 2.4

L'on examinera tout d'abord les moyens de fait de la recourante, pour passer ensuite aux moyens de droit.

E. 3.1

Le Tribunal fédéral statue sur la base de l'état de fait retenu dans l'arrêt attaqué (art. 105 al. 1 LTF). Il peut toutefois rectifier ou compléter des faits lorsqu'ils ont été établis en violation du droit au sens de l' art. 95 LTF , ou de façon manifestement inexacte, c'est-à-dire arbitraire, ce qu'il incombe en principe au recourant de dénoncer (art. 97 al. 1 et art. 105 al. 2 LTF ; ATF 133 IV 286 consid. 6.2). Dans la mesure où il entend dénoncer un arbitraire au sens de l' art. 9 Cst. , le recourant doit satisfaire aux exigences de motivation plus strictes imposées par l' art. 106 al. 2 LTF ; il doit invoquer expressément ce droit constitutionnel et exposer de manière claire et circonstanciée, si possible documentée, en quoi consiste la violation. Le Tribunal fédéral n'entre pas en matière sur des critiques purement appellatoires dirigées contre l'état de fait ou l'appréciation des preuves (ATF 137 II 353 consid. 5.1; 134 II 244 consid. 2.2; 133 II 249 consid. 1.4.2 et 1.4.3).

Au vu de ce qui précède, l'on peut d'ores et déjà écarter la version des faits présentée par la recourante en tant qu'elle diverge de l'arrêt attaqué sans faire l'objet de griefs exprès.

E. 3.2.1

La recourante reproche au Tribunal cantonal d'avoir versé dans l'arbitraire en constatant que l'objectif visé par ses négociations avec F._____ n'était pas la conclusion d'un contrat de distribution OEM. La Cour d'appel se serait fondée à tort sur les déclarations du témoin D._____ alors qu'il n'était pas capable de se prononcer de façon objective; elle aurait en outre négligé la déposition de l'administrateur C._____, dont il ressortirait que l'employeuse avait toujours eu l'idée de faire évoluer les négociations avec F._____ vers un accord de distribution OEM.

E. 3.2.2

La recourante fait une lecture imprécise de l'arrêt attaqué. Celui-ci constate précisément ce qui suit: "Rien ne permet de dire que le partenariat recherché par l'intimée [i.e. A. _____ SA] depuis deux ou trois ans au moment où elle a promis la gratification n'était pas le contrat qui a finalement été conclu avec F._____". En réalité, la recourante reproche à la Cour d'appel de ne pas avoir retenu qu'en mars 2011, soit à l'époque où l'employeuse avait reconnu la possibilité d'obtenir une commission en cas de contrat avec F._____, les négociations avec cette entreprise tendaient à obtenir un contrat de distribution stricto sensu, qui n'avait finalement pas été conclu. Quoi qu'il en soit, la Cour d'appel a expliqué pour quels motifs elle n'écartait pas le témoignage de D._____ et n'accordait qu'une valeur relative aux déclarations de l'administrateur de l'employeuse. La recourante se contente de vouloir substituer sa propre appréciation, sans expliquer où résiderait l'arbitraire dans celle portée par les juges d'appel; ce défaut de motivation suffit à écarter le grief. Par surabondance, l'on ne discerne pas d'arbitraire dans l'appréciation de la cour cantonale, étant précisé que la déposition verbalisée du témoin D._____ ne contient nulle trace d'un aveu selon lequel il n'aurait pas eu de perception directe de la situation des négociations avec F._____. De même, l'on cherche vainement dans la déposition de l'administrateur C._____ un passage où celui-ci affirmerait que l'idée avec F._____ avait toujours été d'obtenir un contrat de distribution OEM. Au contraire, l'organe a expliqué qu'au début, sa société ignorait ce que F._____ envisageait de faire avec elle et quel type de contrat pourrait être conclu (manufacture, vente ou autre). Le grief de la recourante ne peut donc qu'être rejeté dans la mesure où il est recevable.

E. 3.3.1

Le Tribunal cantonal aurait en outre retenu arbitrairement que F._____ figurait dans une liste de partenariats susceptibles de générer une commission quand bien même cette entreprise ne répondait pas aux conditions posées dans l'annexe sur les objectifs 2011. Aucune pièce n'établirait l'existence d'une telle liste intégrée dans le contrat de vente.

E. 3.3.2

Le grief procède d'une mauvaise compréhension du passage de l'arrêt résumé ci-dessus (consid. 2.3). En évoquant la liste des partenariats, la Cour d'appel se réfère manifestement aux pourparlers écrits de mars 2011, au cours desquels l'employeuse a cité F._____ comme exemple d'affaire déjà en cours de négociations, qui serait néanmoins susceptible de donner droit à une commission en cas d'aboutissement. La recourante ne démontre pas en quoi cette constatation-ci, fondée sur une pièce versée au dossier et les explications de l'administrateur concerné, serait arbitraire; cela suffit à clore toute discussion.

E. 3.4

Les autres moyens de la recourante portent sur des questions de droit, plus précisément sur l'interprétation selon le principe de la confiance. La remarque vaut en particulier à l'égard du grief dénonçant une prétendue application arbitraire des art. 8 CC et 157 CPC, dans lequel la recourante reproche à la Cour d'appel d'avoir retenu sans preuve que le droit à la provision valait aussi pour les contrats d'achat tels que celui conclu avec F._____. L'on ne trouve pas d'autre remise en cause dûment motivée des circonstances de fait pertinentes pour l'interprétation objective (cf. infra. 4.2).

E. 4.1

La recourante dénonce une interprétation erronée des clauses contractuelles, en particulier de l'annexe sur les objectifs 2011, qui aurait conduit la Cour d'appel à reconnaître indûment au travailleur le droit à une commission de 40'000 fr. L'argument principal consiste à soutenir que le travailleur devait favoriser en 2011 la conclusion de quatre contrats de distribution avec des partenaires OEM; or, il n'en aurait conclu qu'un seul, qui ne serait de surcroît pas un contrat de distribution.

E. 4.2

L'interprétation objective, ou interprétation selon le principe de la confiance, consiste à rechercher comment une clause contractuelle pouvait être comprise de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances. L'on peut ainsi imputer à une partie le sens objectif de sa déclaration ou de son comportement, même s'il ne correspond pas à sa volonté intime. L'application du principe de la confiance est une question de droit que le Tribunal fédéral peut examiner librement (art. 106 al. 1 LTF). Pour trancher cette question de droit, il faut cependant se fonder sur le contenu de la manifestation de volonté et sur les circonstances, lesquelles relèvent du fait. Sont déterminantes les circonstances ayant précédé ou accompagné la manifestation de volonté, à l'exclusion des événements postérieurs.

Le sens d'un texte, apparemment clair, n'est pas forcément déterminant. Même si la teneur d'une clause contractuelle paraît limpide à première vue, il peut résulter d'autres conditions du contrat, du but poursuivi par les parties ou d'autres circonstances que le texte de ladite clause ne restitue pas exactement le sens de l'accord conclu. Il n'y a cependant pas lieu de s'écarter du sens littéral du texte lorsqu'il n'y a aucune raison sérieuse de penser qu'il ne correspond pas à la volonté des parties (ATF 136 III 186 consid. 3.2.1 p. 188; 133 III 61 consid. 2.2.1).

E. 4.3

L'annexe sur les objectifs 2011 précise sous chiffre I que le salaire de base est de 150'000 fr. Le chiffre II énonce l'objectif assigné pour l'année 2011, soit la signature de quatre contrats de distribution avec des partenaires OEM ("four OEM partner distribution agreements"). Le chiffre V fixe le salaire cible ("On Target Earnings") à 250'000 fr. pour 2011, montant qui inclut le salaire de base, trois petits contrats OEM et un grand contrat OEM. L'on rappelle que selon le chiffre III, un petit contrat donne droit à une commission de 20'000 fr. et un grand contrat, à une commission de 40'000 fr. En additionnant ces montants, l'on aboutit effectivement à 250'000 fr. (150'000 fr. + [3 x 20'000] + 40'000). Cela étant, l'article III précise que

chaque petit contrat OEM (

each small OEM partner agreement), respectivement

chaque grand contrat OEM (

each large OEM partner agreement) donne droit à une commission. 50% de celle-ci est payable le mois suivant la signature du contrat par les deux parties; le solde est payable le mois suivant l'expédition au partenaire du premier module d'intégration P._____.

L'on constate que le paiement des commissions, qui sont textuellement dues pour chaque signature de contrat, n'est pas subordonné à une quelconque constatation de l'atteinte des objectifs fixés sous chiffre II et V pour l'année 2011. Il n'est pas non plus question

d'acomptes ni de droit au remboursement s'il devait s'avérer que le travailleur n'atteint finalement pas l'objectif de quatre contrats. Dans ce contexte, le travailleur pouvait de bonne foi partir du principe qu'il avait le droit de toucher une commission dès la signature d'un premier contrat, indépendamment de la réalisation des objectifs fixés pour atteindre un salaire de 250'000 fr.; s'il n'atteignait pas du tout cet objectif ou que partiellement, l'employé touchait un salaire inférieur à 250'000 fr., mais de 150'000 fr. au moins.

L'employeuse invoque l'art. 6 du contrat de travail, en vertu duquel "il est convenu qu'une part variable par an sera versée l'année suivante si les objectifs fixés avec la Direction sont atteints". L'art. 6 renvoie toutefois au document "Sales Compensation Policy and Personal Assignment Form", soit le document sur la rétribution des ventes et l'annexe sur les objectifs 2011. Or, l'interprétation découlant de cette annexe conduit à la conclusion que le travailleur a droit à une commission même en cas de réalisation partielle des objectifs. Pour le surplus, la recourante ne tire aucun argument du document sur la rétribution des ventes; il n'y a donc pas à examiner cette question.

Le grief étant infondé, c'est le lieu d'examiner si le contrat conclu avec F._____ entrait ou non dans la catégorie des accords donnant droit à une commission.

E. 4.4

L'article II de cette annexe, qui fixe l'objectif annuel pour le travailleur, parle d' "OEM partner distribution agreements". La Cour d'appel traduit cette locution par "contrats de distribution avec des partenaires Original Equipment Manufacturer". Même si cette expression n'est ensuite plus utilisée telle quelle dans le reste de l'annexe, il faut admettre qu'elle vaut aussi pour les autres articles, en particulier pour l'article III régissant les conditions des commissions. Celui-ci parle du reste tantôt de "partner agreement", tantôt de "distribution agreement"; il faut inférer qu'il s'agit d'un simple raccourci.

En langage commercial, le terme OEM (Original Equipment Manufacturer) s'utilise dans les rapports entre le fabricant de pièces d'origine et le fabricant d'un produit fini. Selon le contexte, il peut désigner l'un ou l'autre de ces partenaires. En l'occurrence, il ressort des témoignages que l'employeuse produit elle-même des machines (et partant des produits finis) et fournit aussi des pièces détachées (module P._____) à des intégrateurs. Le travailleur était chargé de développer ce deuxième aspect. Le terme "partenaires OEM" ne pose en soi pas de problème particulier.

Est en revanche plus délicate la question du sens du terme "contrat de distribution" ("distribution agreement"). Il ne s'agit pas d'un contrat nommé, et le droit suisse ne définit pas non plus le terme de distribution. Selon la doctrine, la distribution désigne les divers systèmes commerciaux liés à la mise sur le marché de biens ou de services. Il faut opérer une distinction entre distribution intégrée, où le fournisseur distribue lui-même ses produits, et distribution non intégrée, où celui-ci recourt à des distributeurs indépendants. D'aucuns définissent le contrat de distribution comme un accord entre deux parties indépendantes, par lequel le fournisseur, en échange d'un prix et/ou d'une redevance, vend un produit et/ou concède l'usage d'un bien immatériel au distributeur pour lui permettre de vendre un bien et/ou de prêter un service à ses clients (CHRISTOPH MÜLLER, Les contrats de distribution, in Droits de la consommation et de la distribution, 2013, p. 61 s. et les auteurs cités). Le Tribunal de prud'hommes s'est précisément fondé sur cette définition. Il a considéré qu'il n'y avait pas de motif de s'écarter de ce sens "littéral" et que le contrat conclu avec F._____ ne répondait pas à cette définition.

La Cour d'appel ne s'est pas prononcée expressément sur les modalités du contrat conclu entre l'employeuse et F._____. L'on peut inférer que sur ce point, elle a suivi les premiers juges qui, sur la base de témoignages concordants, ont retenu que F._____ a été chargée de produire une machine en intégrant le module P._____ conçu par l'employeuse, laquelle s'est engagée à acheter la machine pour la revendre sous sa propre marque, en y apposant la mention "made by F._____". Il est ainsi acquis que l'employeuse n'a pas conclu un contrat de distribution au sens défini ci-dessus, lequel procurerait à l'employeuse une rentrée d'argent à plus ou moins brève échéance.

Se pose ainsi la question de savoir si le travailleur pouvait objectivement considérer que la notion de "contrat de distribution avec un partenaire OEM" s'entend dans un sens plus large permettant d'inclure le contrat obtenu avec F._____.

La Cour d'appel a répondu par l'affirmative, en tirant argument du fait que lors des pourparlers avec le travailleur en mars 2011, l'employeuse avait précisément cité F._____ comme exemple d'entreprises avec lesquelles elle était déjà en négociations, mais qui pouvaient néanmoins donner droit à une commission pour le travailleur s'il parvenait à faire conclure un accord avec elles. Il n'est pas établi que le contrat finalement obtenu ne corresponde pas aux attentes qu'étaient celles de l'employeuse lorsqu'elle a mentionné la possibilité d'une commission en mars 2011; en particulier, rien n'indique que l'employeuse, comme elle le plaide dans son recours, s'attendait à conclure un contrat de distribution stricto sensu qui n'a finalement pas été conclu. A la lecture des décisions cantonales, rien n'indique non plus que le type d'affaires donnant droit à une commission aurait été redéfini entre les pourparlers des 30 et 31 mars 2011 et la conclusion du contrat de travail le 5 avril 2011. Dans ce contexte, la mention expresse de l'entreprise F._____ lors des pourparlers plaide déjà en faveur d'une interprétation large de la notion de contrat de distribution.

A cela s'ajoute le but poursuivi par l'employeuse. Celle-ci produit elle-même des machines mais, selon son administrateur-président, n'a pas une grosse capacité de production; elle devait donc se tourner vers des fabricants. De fait, le travailleur a été engagé pour développer des partenariats avec des sociétés tierces intégrant sa technologie, afin d'augmenter ainsi les ventes. L'important était que A._____ bénéficie de la réputation des sociétés tierces; il importait peu au final que ce soit A._____ ou la société tierce qui vende le produit fini. Des témoignages concordants soulignent l'importance capitale du partenariat avec une entreprise telle que F._____, qui devait permettre l'accès à de gros clients que l'employeuse ne pouvait obtenir seule. D'après le jugement de première instance, la solution obtenue avec F._____ permettait à l'employeuse de se faire une renommée et d'émerger sur le marché asiatique.

Dans ce contexte, l'on ne voit pas pour quels motifs le droit à la commission aurait dû se restreindre à un seul type d'affaires, soit celles où l'employeuse se serait contentée de vendre son module P._____ à un fabricant et de toucher ainsi de l'argent à plus ou moins brève échéance. Si ce type d'affaires pouvait être utile pour obtenir rapidement des liquidités, l'employeuse avait un intérêt au moins aussi important, voire plus, à développer ses relations avec des partenaires clés et s'ouvrir à terme des marchés avec d'importants clients que l'employeuse ne pouvait pas obtenir toute seule.

La recourante plaide que le contrat donnant droit à la commission devait contenir le nombre d'unités à acheter par le cocontractant; ce serait donc le signe que la commission ne valait

que pour les contrats de vente générant des entrées d'argent pour la recourante.

En réalité, l'annexe 2011 n'exige rien de tel. Le contrat doit simplement contenir des objectifs commerciaux spécifiques. Le paiement du solde de la commission est lié non pas à l'encaissement d'une somme d'argent, mais à l'expédition ("shipment") du premier module d'intégration P. _____ au partenaire commercial. Quant au critère destiné à distinguer entre petit et grand contrat, il se fonde sur une projection du volume annuel de modules d'intégration P. _____, trois ans après la date effective du contrat. La tournure utilisée, maladroite, est difficile à traduire; elle semble se référer au nombre annuel de modules P. _____ intégrés par le partenaire, voire au nombre de modules livrés par l'employeuse. Quoi qu'il en soit, la tournure ne parle en tout cas pas de volume des

ventes attendues du module au partenaire, ce qui prive d'assise l'argumentation de la recourante. Au contraire, les conditions posées à l'article III de l'annexe montre que l'objectif premier de l'employeuse n'est pas la rentrée d'argent à court terme, mais bien plutôt les possibilités de développement après une phase d'adaptation.

En bref, il apparaît que le terme "distribution" peut revêtir divers sens. Dans les circonstances concrètes, le travailleur n'avait objectivement pas à lui donner le sens d'un contrat de distribution stricto sensu, permettant à l'employeuse d'encaisser de l'argent pour la vente de son module ou la cession de l'usage d'un bien immatériel. La Cour d'appel n'a pas enfreint le droit fédéral en considérant que l'affaire conclue avec l'entreprise F. _____ entrainait dans la notion de "contrat de distribution avec un partenaire OEM", telle que prévue dans l'annexe contractuelle litigieuse.

E. 4.5

La recourante conteste la qualification de grand contrat ("large [...] agreement") au sens de l'article III.2 de l'annexe sur les objectifs 2011. Elle se contente de répéter son argument selon lequel le contrat obtenu, qui n'est pas un contrat de vente, s'abstient de fixer le nombre d'unités à acheter par le cocontractant.

La cour cantonale constate qu'après une phase de prototypes, il était question de produire plusieurs dizaines de machines par année, la présentation du 1er juillet 2011 évoquant même des centaines de machines. La recourante ne remet pas ces faits en question. Sur la base de ceux-ci, la cour cantonale était fondée à retenir l'existence d'un grand contrat, étant entendu que l'art. III.2 n'exigeait pas de réaliser effectivement les objectifs escomptés.

E. 4.6

La recourante reproche encore à la Cour d'appel d'avoir "constaté manifestement à tort" que la clause contractuelle relative au partage de la commission entre plusieurs employés s'appliquait uniquement à la vente individuelle de machines, et non pas aux partenariats tels que celui conclu avec F. _____.

Le document sur la rétribution des ventes contient une rubrique "Split compensation", qui réserve la possibilité de partager la commission lorsque deux ou plusieurs employés de vente contribuent à une vente particulière (litt.: "made a contribution to a particular sales deal"). En l'occurrence, la Cour d'appel a fourni deux motifs alternatifs de ne pas réduire la commission. D'une part, elle a constaté que la clause précitée ne s'appliquait pas au type d'affaire en cause. D'autre part, elle a retenu que le contrat avec F. _____ n'avait pu être signé que grâce à la contribution décisive du travailleur. La recourante ne remet pas en cause ce fait par une argumentation dûment motivée; encore une fois, il ne suffit pas

d'émettre des affirmations de type appellatoire dans un exposé des faits sans chercher à démontrer où résiderait l'arbitraire. Or, cette constatation sur la contribution essentielle du travailleur suffit déjà à exclure une réduction de la commission.

E. 4.7.1

Dans un ultime grief, la recourante reproche à l'intimé de ne pas avoir démontré que le solde de la provision était exigible. Elle se contente de citer l'article III de l'annexe sur les objectifs 2011, en vertu duquel la seconde moitié de la commission doit être payée le mois suivant l'expédition du premier module d'intégration P. _____ au partenaire.

E. 4.7.2

La Cour cantonale a jugé que le solde de 20'000 fr. était dû (sous déduction des cotisations légales et conventionnelles) avec intérêts à 5% l'an dès le 1

er février 2012 - soit le lendemain de l'échéance du contrat de travail résilié. Elle a invoqué l'art. 339 al. 1 CO .

L'art. 339 CO règlemente l'exigibilité des créances lorsque le contrat de travail prend fin. Selon l'alinéa 1, toutes les créances qui découlent de ce contrat deviennent exigibles à ce moment. L'alinéa 2 permet aux conditions suivantes de différer l'exigibilité de la provision au sens de l'art. 322b CO : lorsque le travailleur a droit à une provision pour des affaires dont l'exécution a lieu entièrement ou partiellement après la fin du contrat, l'exigibilité peut être différée par accord écrit, mais en général pour six mois au plus; l'exigibilité ne peut pas être différée de plus d'une année s'il s'agit d'affaires donnant lieu à des prestations successives, ni de plus de deux ans s'il s'agit de contrats d'assurance ou d'affaires dont l'exécution s'étend sur plus d'une demi-année.

La recourante ne plaide pas - et n'a pas plaidé en appel - que la volonté réelle concordante des parties, concernant l'article III de l'annexe, était de régler l'exigibilité de la commission au-delà de l'échéance du contrat de travail. L'on ne saurait aboutir à une telle conclusion sur la base d'une interprétation objective de cette clause, dont il faut inférer qu'elle se limite à régler l'exigibilité en cours de contrat. Cela entraîne le rejet du grief.

E. 5

En définitive, le recours est rejeté dans la mesure où il est recevable. Par conséquent, les frais de la présente procédure, fixés conformément à l'art. 65 al. 4 let . c LTF, sont mis à la charge de la recourante, qui versera des dépens à la partie adverse (art. 66 al. 1 et art. 68 al. 1 et 2 LTF). L'intimé dit s'en remettre à l'appréciation de la cour de céans quant au montant de l'indemnité, tout en déposant une liste des opérations de son avocat. Celui-ci y recense un total de 13 heures 25 minutes et fixe le montant de ses honoraires et débours à 5'127 fr. 65, TVA comprise.

Selon l'art. 3 al. 1 du Règlement sur les dépens alloués à la partie adverse (...) dans les causes portées devant le Tribunal fédéral (RS 173.110.210.3), les honoraires sont en règle générale proportionnels à la valeur litigieuse; ils sont fixés, dans les limites du tableau figurant aux art. 4 et 5, d'après l'importance de la cause, ses difficultés, l'ampleur du travail et le temps employé par l'avocat.

En l'occurrence, la valeur litigieuse, déterminée en fonction des conclusions prises devant le Tribunal fédéral (art. 3 al. 2 du Règlement précité), est inférieure à 20'000 fr. En effet, le recours tend au rejet de l'action en paiement du travailleur, tandis que l'arrêt attaqué, dont le

travailleur intimé souhaite la confirmation, alloue à celui-ci 20'000 fr. sous déduction des cotisations légales et conventionnelles. Si l'on se réfère à la déduction pratiquée par l'employeuse sur la première tranche de provision payée, le montant net équivaut à 18'371 fr. 50 (cf. supra let. Ac). Or, pour une valeur litigieuse inférieure à 20'000 fr., l'art. 4 du Règlement (Tarif en matière de recours) prévoit des honoraires compris entre 600 et 4'000 fr.

Dans une cause n'ayant pas nécessité un travail extraordinaire, il faut s'en tenir à la fourchette prévue par le tarif (cf. a contrario art. 8 al. 1 du Règlement). Tout bien considéré, il se justifie de fixer l'indemnité de dépens à 2'500 francs.

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