

GE_GERICHTE CAPH/50/2009 vom 16. März 2009

GE Cour de justice, 2009-03-16, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ge_gerichte_CAPH_50_2009

FR: GE_GERICHTE CAPH/50/2009 du 16 mars 2009

IT: GE_GERICHTE CAPH/50/2009 del 16 marzo 2009

Regeste

Résumé: T, directeur d'une société active dans le domaine des services informatiques, était, selon son contrat de travail, notamment, censé être un "apporteur d'affaires". Procédant à une interprétation de l'étendue d'une clause contractuelle, laquelle faisait allusion à une "effective participation", la Cour en vient à la conclusion, à l'instar des premiers juges, que ce terme anglais doit être assimilé à une véritable provision au sens du droit suisse. Ainsi, pour prétendre à une provision, l'activité de T devait apparaître comme une des causes ayant conduit à la conclusion du contrat. Pour fonder sa conviction, la Cour s'appuie principalement sur le témoignage du rédacteur de ladite clause, précisant que celle-ci était volontairement très générale, ouvrant ainsi tout le processus de vente de produits ou de services, afin de permettre de rémunérer toutes les personnes qui, à un titre ou un autre, participaient d'une manière active au succès d'une opération de vente. La Cour, inspectant minutieusement chaque cas de commission, revoit à la hausse le montant réclamé par T.

Erwägungen

E. 9

* COUR D'APPEL *

en février 2004 avait été accepté pour solde de tout compte pour l'exercice 2003.

Il résulte à ce sujet de la procédure que Torsten SCHULZ a participé, à des degrés divers, à la conclusion, au maintien ou à l'extension des relations contractuelles de SOFGEN SA suivantes, étant observé que les remarques qui suivent ne sont pas nécessairement chronologiques, mais reprises établissement par établissement, selon l'ordonnancement adopté jusqu'à présent :

ia) Crédit suisse Zurich Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier prétend à une commission de 1,5% sur les recettes des services concernant cet établissement, pour 2004 et 2005. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant des commissions dues, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi [2004 : $(3'275'507 - 840'340.95) \times 1,5 \times 1,19 = 43'467 \text{ fr. } 70$; 2005 : $(477'372 - 124'500.75) \times 1,5 \times 1,19 = 6'298 \text{ fr. } 75$]. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Pour justifier ses prétentions, Torsten SCHULZ se réfère notamment à divers courriels échangés avec Matthias RHINER (cf. pces 60 à 63 et 72 à 75 chargé SCHULZ). Ceux-ci concernent la recherche d'un consultant pour des séances de "training". Leur lecture est cependant malaisée, en raison d'une chronologie peu évidente (pce 60 = 8 juillet 2003; pce 61 = 6 octobre 2004; pièce 62 = 20 juin 2003; pièce 63 = 19 février 2005), et le résultat concret n'est pas facile à déduire.

S'agissant encore de cet établissement, le témoin Laurent BRIFFAZ a déclaré que le fait qu'un contrat-cadre avait été conclu en 2001 avec le Crédit Suisse Zurich n'excluait pas le droit à une commission lors de la conclusion de chaque contrat avec diverses filiales ou succursales de ce même groupe, compte tenu de l'autonomie dont elles disposaient. En effet, le contrat-cadre en cause concernait essentiellement le projet Zurich et avait ensuite été passablement modifié, aux fins d'harmonisation.

S'agissant de cet établissement, il ressort encore de la procédure que Torsten SCHULZ a été en contact par courriel avec Matthias RHINER, directeur, en juin

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 10

* COUR D'APPEL *

et juillet 2003 et en octobre 2004 et lui a proposé à chaque fois un consultant.

ib) Crédit suisse Angleterre Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Pour les mêmes motifs que pour le Crédit suisse Zurich, ce dernier prétend à une commission de 1,5% sur les recettes des services pour 2004 et 2005. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant des commissions dues, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi [2004 : $(631'979 - 162'136) \times 1,5 \times 1,19 = 8'386 \text{ fr. } 70$; 2005 : $(143'564 - 37'442.15) \times 1,5 \times 1,19 = 1'894 \text{ fr. } 30$]. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Torsten SCHULZ affirme avoir été en contact avec Matthias RHINER pour dépêcher des consultants auprès de cette entité. Il ne ressort toutefois des courriels en cause qu'une activité très limitée, au printemps 2004 uniquement. En effet, le premier échange de courriels concerne la demande de Matthias RHINER à Stefan GSELL pour obtenir une personne "for the specification of Stage 2 for the CU UK project", requête qui a été transmise à Torsten SCHULZ, lequel l'a réacheminée à l'un de ses collaborateurs, Adrian RUDGE (cf. pces 53 et 54 chargé SCHULZ). Il affirme au sujet de ce client qu'il a organisé les ressources dans le cadre du système Globus et analysé un modèle dans le cadre d'une mise à jour du projet, ce qui justifierait ses prétentions.

Pour sa part, SOFGEN SA les conteste en s'appuyant notamment sur deux attestations. La première, émanant de Hans DEELEN, ancien directeur du Crédit Suisse, datée du 15 mars 2007, affirme que seules les contributions déterminantes de Stefan GSELL, John LIM et Guan Teik YEOH avaient conduit à la signature de tous les contrats entre SOFGEN SA et le Crédit Suisse (Angleterre), Crédit Suisse (Suisse), Crédit Suisse (Allemagne) et Crédit Suisse (Italie). La seconde, signée par Matthias RHINER, ancien dirigeant du Service compétence Globus au sein du Crédit Suisse, datée du 26 mars 2007, dispose également que les contributions déterminantes de Stefan GSELL, John LIM et Guan Teik YEOH avaient conduit à la signature de tous les contrats entre SOFGEN SA et le Crédit Suisse Groupe depuis 2001, incluant notamment les filiales, Crédit Suisse "Zurich, United Kingdom, Bahamas, Singapore, Dubai, Milano as well as others

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 11

* COUR D'APPEL *

Credit Suisse affiliates where SOFGEN Services have been given since the year 2001 to date" (cf. pces 30 et 30 bis SOFGEN SA).

ic) BRE Bank Le Tribunal a alloué à Torsten SCHULZ, pour cet établissement, une commission réduite de 50%, la partageant entre lui et Stefan GSELL. Torsten SCHULZ prétend à une commission de 3% sur les recettes des services provenant de cet établissement en 2004. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant de la commission due, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi $[(251'970 - 64'643.65) \times 3 \times 1,19 = 6'687 \text{ fr. } 60]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Il est établi que, s'agissant de ce client, SOFGEN SA était un sous contractant de TEMENOS. Stefan GSELL prétend que ses contacts avec les dirigeants de cette dernière avaient été déterminants pour la conclusion du contrat de partenariat susvisé, que celui-ci avait permis la conclusion de contrats de services avec différentes banques, dont BRE Bank, et qu'il était donc seul à pouvoir prétendre à une commission. Selon Torsten SCHULZ au contraire, c'est lui qui avait négocié et conclu le partenariat avec TEMENOS et les contrats subséquents, de sorte qu'il avait droit à une commission entière. Rappelons que, pour Laurent BRIFFAZ, Torsten SCHULZ devait avoir droit à une commission sur tous les contrats procurés par TEMENOS, sous réserve du droit à une commission d'autres employés ayant participé à leur conclusion (cf. ad c. supra).

id) UBS London Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ, au motif qu'il n'avait pas démontré quelle avait été son activité. La problématique est identique au cas susvisé. Le contrat ayant été transmis par TEMENOS, Torsten SCHULZ estime avoir droit, au vu de son activité de négociation et de supervision, à une commission entière, dont le montant serait, compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, et pour le cas où le principe en serait admis, calculé ainsi [2004 : $(96'265 - 24'697) \times 3 \times 1,19 = 2'555 \text{ fr.}$; 2005 : $(180'270 - 47'015.20) \times 3 \times 1,19 = 4'757 \text{ fr. } 20]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.
Le témoin

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 12

* COUR D'APPEL *

BRIFFAZ a affirmé que, pour UBS London/TEMENOS, Torsten SCHULZ n'avait pas droit à une commission, n'ayant pas participé aux négociations.

ie) Tatra Bank La commission de 7'077 fr. 85 (6'453 fr. 85 pour 2004 et 624 fr. pour 2005) accordée à Torsten SCHULZ fait partie des rares postes non contestés de ce dossier. SOFGEN SA a d'emblée reconnu le droit à la commission allégué et les calculs des premiers juges correspondent aux chiffres produits.

if) BGP Lugano Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier prétend à une commission de 1,5% sur les recettes des services concernant cet établissement, pour 2004 et 2005, en partage avec Rolf SENN. Compte tenu du chiffre

d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant des commissions dues, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi [2004 : $(179'987 - 46'176.20) \times 1,5 \times 1,19 = 2'388 \text{ fr. } 50$; 2005 : $(310'446 - 80'965.70) \times 1,5 \times 1,19 = 4'096 \text{ fr. } 20$]. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Stefan GSELL affirme être responsable, de par ses relations personnelles, notamment avec un proche, responsable informatique de cet établissement, Alex SACCHETTO, de la naissance de la relation commerciale avec BGP Lugano. Pour sa part, Torsten SCHULZ, s'il admet l'impact de Stefan GSELL dans la conclusion de cette affaire et la participation de Rolf SENN, relève toutefois s'être déplacé à Lugano à la demande de ce dernier pour évaluer de nouveaux modèles informatiques et avoir élaboré avec ledit SENN les différents contrats (cf. pces 44 à 46 chargé SCHULZ). Pour SOFGEN SA, c'était Marc LEGENDRE qui avait participé à la conclusion de ce contrat et perçu, à ce titre, une commission de 20% sur les services facturés; Torsten SCHULZ s'était uniquement déplacé à Lugano pour fournir des services, opérer la coordination avec les clients de la banque et effectuer un travail de consultant en 2004. Le témoin BRIFFAZ considère également que Torsten SCHULZ n'avait droit à aucune commission pour cette banque, l'apport en revenant à Stefan GSELL. Quant à Rolf SENN, dont le contrat n'a intégré le droit aux commissions qu'après le départ de son chef, Torsten SCHULZ, il a précisé avoir repris le dossier BGP Lugano de ce dernier courant

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 13

* COUR D'APPEL *

2005 et avoir touché une commission dont le paiement n'était intervenu qu'en octobre 2006. Il n'avait pu travailler sur ce dossier qu'avec l'aide de Torsten SCHULZ, qui disposait de toutes les connaissances nécessaires à la satisfaction de ce client.

Les pièces susvisées attestent essentiellement d'une demande d'offre pour ce client formulée par Stefan GSELL le 12 février 2004 à 14h26 et finalisée par envoi d'un courriel de Torsten SCHULZ 42 minutes plus tard (cf. pces 45 et 46 chargé SCHULZ).

ig) Odyssey Group Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 2'307 fr. 35 pour l'an 2004 ($[86'935 - 22'303.40] \times 3\% \times 1.19$). SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale. Pour ce client, Torsten SCHULZ a été impliqué dans de nombreuses discussions contractuelles, destinées à négocier un accord de partenariat et s'était déplacé au Luxembourg et à Lausanne pour rencontrer le directeur des ventes du groupe. Il a donc participé à la négociation du contrat et au volet commercial, ayant dû prendre la succession de Marc LEGENDRE, avec qui les choses s'étaient mal passées. Stefan GSELL considère, sans l'étayer, être à l'origine de ce projet et conteste toute participation de Torsten SCHULZ à la conclusion des contrats. Il ressort d'un courriel de Ken WATSON, directeur de Odyssey Asset management System SA, à Torsten SCHULZ qu'à l'issue d'un meeting du 14 juillet 2004, la négociation semblait en voie d'aboutissement (pce 157 chargé SCHULZ).

ih) Commerzbank Zurich Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 45'152 fr. 30 [2004 : $(707'154 - 181'422.45) \times 3 \times 1,19 = 18'768 \text{ fr. } 60$;

2005 : $(999'789 - 260'749.50) \times 3 \times 1,19 = 26'383 \text{ fr. } 70]$. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale.

En novembre 2003, Torsten SCHULZ a annoncé à plusieurs collaborateurs que Commerzbank Zurich avait invité SOFGEN SA à présenter ses produits, ce dont

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 14

* COUR D'APPEL *

Stefan GSELL l'a immédiatement félicité, précisant que la société récoltait les fruits du travail que ce dernier avait accompli (pces 263 et 263 bis chargé SCHULZ).

S'agissant des contrats de licence avec cet établissement, Stefan GSELL a déclaré que, de par ses relations personnelles, il avait obtenu ces contrats, avec la contribution déterminante de Rolf SENN. De son côté, Torsten SCHULZ a prétendu qu'il avait négocié et conclu tous les contrats, dont celui d'achat du produit SEM (Sofgen Event Manager).

Selon Laurent BRIFFAZ, pour Commerzbank Zurich, Torsten SCHULZ avait amené le client et participé à la conclusion du contrat, du début à la fin, et avait droit ainsi à une pleine commission en 2004 et 2005. Cette opinion est corroborée par David BONSER, qui a déclaré, en tant que témoin, qu'il avait participé à la conclusion de ce contrat, en été 2004, en qualité de sous-directeur et responsable informatique de la société zurichoise. Torsten SCHULZ avait négocié et conclu tous les contrats entre SOFGEN SA et son établissement. SOFGEN SA avait continué d'envoyer du personnel pour fournir des prestations de service en 2005 et 2006, en exécution du contrat conclu en été 2004. Ali KAMKAR, employé de TEMENOS, a déposé dans un sens identique; selon lui, Torsten SCHULZ avait suivi ce client, qu'il connaissait déjà du temps où il travaillait avec lui chez SOFGEN SA.

ii) AIB Dublin Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier prétend à une commission entière sur les recettes des services concernant cet établissement, pour 2004 et 2005. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant des commissions dues, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi $[2004 : (40'155 - 10'301.90) \times 3 \times 1,19 = 1'065 \text{ fr. } 80; 2005 : (248'213 - 4'735) \times 3 \times 1,19 = 8'962 \text{ fr. } 20]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Vis-à-vis de cette banque, SOFGEN SA agissait en tant que sous-contractant de TEMENOS. Torsten SCHULZ réclame une commission complète pour avoir négocié tous les contrats avec Luke WATTS, qui n'avait droit à aucune

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 15

* COUR D'APPEL *

commission. Selon le témoin Laurent BRIFFAZ, Torsten SCHULZ n'avait droit à aucune commission dans la mesure où, à son souvenir, Luke WATTS s'était occupé de ce dossier.

ij) Leumi Bank Le Tribunal a alloué à Torsten SCHULZ, pour cet établissement, une commission réduite de 50%, la partageant entre lui et Stefan GSELL. Torsten SCHULZ prétend à une commission entière sur les recettes des services et refuse de la partager avec Stefan GSELL. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant des commissions dues, pour le cas où le principe et le pourcentage en seraient admis, se calculerait ainsi [2004 : (43'200 - 11'083) x 3 x 1,19 = 1'146 fr. 60; 2005 : (1'705'190 - 444'721.20) x 3 x 1,19 = 44'998 fr. 70]. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Selon deux décomptes établis par SOFGEN SA (cf pces 5b et 5c chargé SOFGEN)), Torsten SCHULZ avait droit, pour son activité en novembre et décembre 2004 puis de février à mai 2005 avec la Banque Leumi (Zurich), à une commission entière sur les contrats de services respectivement de 1'464 fr. 48 (US\$ 43'200 x 3% x 1.13) pour 2004 et de 4'777 fr. 95 (124'426 x 3% x 1.28) pour 2005, montants qui ont été versés à Torsten SCHULZ. Elle reconnaissait que le demandeur avait eu une participation déterminante concernant la Banque Leumi (Zurich), mais Stefan GSELL avait également participé à la conclusion de contrats de services. Pour sa part, Torsten SCHULZ considère avoir négocié un accord financier pour chaque consultant, dont Stefan GSELL, qui n'avait pas participé aux ventes, ce qui lui donnait droit à une commission entière. Selon le témoin BRIFFAZ, le client avait été amené par Stefan GSELL, mais c'était Torsten SCHULZ qui avait négocié et élaboré le contrat, la commission devant ainsi être partagée entre eux en 2004 et 2005. De son côté, le témoin Ali KAMKAR, qui a travaillé pour TEMENOS de 1999 à 2006, en qualité de vendeur, a déclaré que c'était Torsten SCHULZ qui s'occupait du suivi des relations entre les deux sociétés, comme il l'avait fait du temps où ils travaillaient ensemble chez TEMENOS. Cette relation avait alors débouché sur la conclusion d'un contrat de service et d'un contrat de licence. Il ressort effectivement des pièces produites par Torsten SCHULZ qu'il avait déjà un correspondant au sein de cet établissement

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 16

* COUR D'APPEL *

alors qu'il travaillait pour TEMENOS, auquel il a annoncé, le 16 janvier 2003, qu'il rejoignait SOFGEN SA (cf. pce 120 chargé SCHULZ). De même, il a présenté SOFGEN SA et ses compétences à un dirigeant de la Banque en juin 2003 puis une offre de prestations en octobre 2004 dont il a assuré le suivi (cf. pces 120 à 137 chargé SCHULZ), au cours duquel il a proposé les services de Stefan GSELL à la Banque (cf. pce 130 chargé SCHULZ).

ik) Julius Baer New-York Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 17'797 fr. 50 pour l'an 2004. SOFGEN SA n'émet en appel aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale.

Initialement, elle avait mentionné que ce client avait été introduit par Patrick ROTZETTER, une connaissance de Stefan GSELL, de sorte que celui-ci était l'apporteur d'affaires de circonstances, ce qui excluait le droit à une commission au profit de Torsten SCHULZ. Il résulte effectivement de la procédure que ledit ROTZETTER a contacté Stefan GSELL en juin 2003, lequel l'a immédiatement transféré à Torsten SCHULZ, qui s'est chargé seul de

négocier et rédiger les divers contrats pour lesquels il s'était déplacé à cinq reprises à New York, à la demande du client, Joerg GUENTHER, premier vice-président de Julius BAER. Ce dernier a signé le 12 décembre 2006 une attestation mentionnant que Torsten SCHULZ avait été son principal interlocuteur, de novembre 2003 à avril 2005, dans la relation d'affaires nouée avec SOFGEN SA (cf. pce 159 chargé SCHULZ), aucune autre personne n'est citée dans cette attestation.

il) Crédit suisse Bahamas Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 877 fr. 20 pour 2004 et de 931 fr. 50 pour 2005. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale.

On a vu que, pour 2003, Torsten SCHULZ avait reçu 4'429 fr. à titre de commissions sur licences pour cet établissement (cf, ad g. supra). Torsten SCHULZ prétend s'être occupé de tous les aspects de la relation avec ce client, avoir géré l'élaboration de tous les projets et s'être rendu à Nassau à de

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 17

* COUR D'APPEL *

nombreuses reprises, ce qui justifiait l'octroi d'une commission de 3%. Le témoin BRIFFAZ confirme cet allégué, en exposant que Torsten SCHULZ avait participé à la conclusion du premier contrat ainsi que des contrats supplémentaires concernant la livraison du matériel et des services. Il avait assuré le suivi du client se rendant fort souvent à Nassau, ce qui, selon lui, lui ouvrait le droit à une commission en 2004 et 2005.

SOFGEN SA s'oppose à ces prétentions en s'appuyant sur les attestations de Hans DEELEN et de Matthias RHINER, anciens dirigeants du Crédit Suisse, qui affirment très généralement que seules les contributions déterminantes de Stefan GSELL, John LIM et Guan Teik YEOH avaient conduit à la signature de tous les contrats entre SOFGEN SA et le Crédit Suisse Groupe, incluant notamment la filiale des Bahamas selon l'attestation RHINER (cf. ad ib. supra).

Il faut toutefois rappeler que les entités du groupe Crédit Suisse étaient soumises à un contrat global conclu avec SOFGEN SA, qui n'incluait toutefois pas les filiales de Singapour et des Bahamas, qui avaient fait l'objet de contrats individuels.

im) Bank of Boston Torsten SCHULZ admet la commission de 3% octroyée par les premiers juges à hauteur de 635 fr. 90 pour 2004 et de 16'570 fr. 50 pour 2005.

On rappelle que, pour 2004, Torsten SCHULZ a reçu 20'451 fr. à titre de commissions et que la Bank of Boston figure dans cette liste, mais au regard d'une commission sur licence (42'000 US\$ x 5% = 2'100 US\$). Il n'apparaît pas qu'il aurait reçu quoi que ce soit sur les recettes des services.

Stefan GSELL nie le droit à la commission de Torsten SCHULZ au motif qu'il était responsable, de par ses relations personnelles, de la naissance de la relation commerciale avec cet établissement au printemps 2003 (cf. pces 7 et 8 chargé SOFGEN, 182 ss chargé SCHULZ). Torsten SCHULZ oppose à cette affirmation que ses efforts de vente sur plus d'une année et ses rencontres avec le client à Miami avaient permis la conclusion des divers

contrats, ce qui assurait le droit allégué (cf. pces 182 à 225 chargé SCHULZ). Lesdites pièces mentionnent effectivement une activité déployée essentiellement par Torsten SCHULZ dans le

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 18

* COUR D'APPEL *

second semestre 2004 et au début 2005.

Le témoin Luke WATTS, qui travaillait au sein de SOFGEN SA dans la vente et commercialisation de logiciels bancaires aux ordres de Torsten SCHULZ, et dont le contrat ne prévoyait pas de commissions, a déclaré que Torsten SCHULZ voyageait beaucoup, faisait des propositions financières et négociait des contrats avec les clients, dont il fixait les conditions financières en fonction des instructions données par son chef. S'agissant des contrats de service et de licence, l'activité de Torsten SCHULZ avait été déterminante concernant la Bank of Boston. Il ne savait toutefois pas qui avait amené ce client. Selon Laurent BRIFFAZ, Torsten SCHULZ avait suivi ce dossier et ses extensions en 2005, de même qu'il avait participé à l'obtention des licences en 2004, ce qui lui ouvrait le droit à une commission. Rolf SENN, employé de SOFGEN SA de 2004 à fin septembre 2007 en qualité de manager de développement, a précisé que Torsten SCHULZ s'était occupé de la Bank of Boston, dossier dans lequel il n'avait eu personnellement aucune activité.

in) Al Rajhi Le Tribunal a alloué à Torsten SCHULZ, pour cet établissement, une commission réduite de 50%, la partageant entre lui et Stefan GSELL. Torsten SCHULZ admet le calcul des premiers juges, lui octroyant 1'384 fr. 10 pour l'an 2004. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale.

Il ressort de la procédure que, en décembre 2003, Stefan GSELL a demandé à Torsten SCHULZ d'appeler Ahmed ABDELAZIZ, représentant d'Al Rajhi Bank, qui lui avait dit vouloir parler des offres formulées. Par la suite, de nombreux courriels ont été échangés concernant l'étendue des prestations et leur prix, l'activité ainsi déployée étant tant le fait de Stefan GSELL que de Torsten SCHULZ (pces 232 à 244 chargé SCHULZ).

S'agissant de cet établissement, Torsten SCHULZ admet les relations privilégiées de Stefan GSELL avec ses responsables. Pour assurer le suivi de ce dossier, Torsten SCHULZ s'était rendu à deux reprises à Riyad, avait géré tous les aspects commerciaux, négocié les prix des services et des licences et rédigé les divers

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 19

* COUR D'APPEL *

contrats.

io) Al Bilad Bank (THALES) Le Tribunal a alloué à Torsten SCHULZ, pour cet établissement, une commission réduite de 50%, la partageant entre lui et Stefan GSELL.

Torsten SCHULZ admet le calcul des premiers juges, lui octroyant 3'708 fr. 45 pour l'an 2004 et 26'069 fr. 65 pour l'année suivante ([2004 : (279'451-71'694) × 1.5% × 1.19 ; 2005 : (1'966'775+9'000-512'943.80-2'347.25) × 1.5% × 1.19]. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale.

Il ressort des déclarations de Laurent BRIFFAZ que Stefan GSELL avait apporté ce client, ce qui n'est pas contesté, alors que Torsten SCHULZ avait piloté le volet commercial en remplacement de Marc LEGENDRE, qui n'avait pas donné satisfaction ; ces déclarations ont été corroborées par le témoignage d'Edgar GERKE et les faits qu'elles relatent sont également mises en lumière par l'échange de courriels relatif à cette activité (cf. notamment pces 27 à 36 chargé SCHULZ).

Fabrice BOURDEIX, directeur général de THALES, décrit comme le "big boss" par son employé GERKE, a signé le 7 juin 2007 une attestation selon laquelle THALES avait conclu des contrats avec la Banque de France et Al Bilad et que, "afin de réaliser au bénéfice des organismes les services pour lesquels elle s'était engagée", elle avait souhaité utiliser les logiciels TEMENOS et que, "grâce exclusivement aux contacts qu'elle a développés avec Messieurs Stefan Gsell et Patrick Rotzetter, salariés de la société SOFGEN, partenaire privilégié de TEMENOS, THALES SERVICES a ensuite retenu les compétences de SOFGEN, pour la mise en œuvre des dits produits dans le cadre de contrats d'intégration globaux." (cf. pce 31 chargé SOFGEN).

ip) Crédit suisse Singapour Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 50'200 fr. 15 pour l'an 2004 (partagée avec Brian LEE) et de 28'456 fr. pour 2005 (entière). SOFGEN SA n'émet en appel aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale. Les calculs des premiers juges correspondent aux chiffres produits.

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 20

* COUR D'APPEL *

A l'instar de ce qui a été relevé pour le Crédit suisse Bahamas (cf. ad il. supra), il sied de rappeler que les filiales du groupe Crédit Suisse étaient soumises à un contrat global conclu avec SOFGEN SA, à l'exception de celles de Singapour et des Bahamas, qui avaient fait l'objet de contrats séparés. Le contrat global fixant uniquement les conditions cadres des intervenants de SOFGEN SA, les projets pour chaque entité avaient fait l'objet d'un processus de vente indépendant. Torsten SCHULZ prétend y avoir activement participé pour la filiale de Singapour et avoir ainsi droit à des commissions de 1.5% pour 2004, partagée avec Brian LEE, et de 3% pour l'année suivante, ayant assumé seul le suivi de ce client. Il relevait que la conclusion des contrats en cause était due à son travail intensif à Singapour où il s'était déplacé durant plusieurs semaines. Pour sa part, SOFGEN SA a contesté les prétentions de son ancien directeur en s'appuyant là également sur les attestations signées par Matthias RHINER et Hans DEELEN, attribuant à Stefan GSELL, John LIM et Guan Teik YEOH la paternité de tous les contrats passés entre SOFGEN SA et le Crédit Suisse Groupe, incluant notamment la filiale de Singapour (cf. ad ib. supra).

SOFGEN SA a également produit un contrat signé entre SOFGEN PTE LTD, domiciliée à Singapour, et Crédit Suisse (Singapour) relatif à la première phase du projet Globus

Migration. C'est Guan Teik YEOH, en qualité de directeur, et Brian LEE en qualité de directeur commercial, qui ont signé le contrat en son nom, en date du 2 septembre 2004. Le second contrat signé entre ces mêmes sociétés et ces mêmes personnes, le 18 février 2005, concernait la phase "alignement" du projet Globus Migration (pces 33 et 33 bis chargé SOFGEN). Un troisième contrat, "ENHANCEMENTS", a été signé, toujours entre les mêmes entités, le 25 août 2005. Pour SOFGEN PTE LTD apparaissent les signatures de Guan Teik YEOH et John Kean Seng LIM.

Pour sa part, le témoin BRIFFAZ a précisé que, suite au mauvais démarrage de l'affaire, Stefan GSELL l'avait envoyé avec Torsten SCHULZ à Singapour. Ce dernier s'était occupé seul de tout le volet commercial. Il lui avait présenté le bras droit d'un ministre avec qui ils avaient pu négocier les permis de travail, bloqués dans un premier temps, condition impérative pour le démarrage des activités. Dès lors, le témoin BRIFFAZ considérait que la commission devait être partagée entre

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 21

* COUR D'APPEL *

Torsten SCHULZ et Brian LEE en 2004 et que, pour 2005, il avait droit à une commission entière, ayant complètement repris le dossier en remplacement de Brian LEE.

S'agissant de l'activité qu'il a déployée pour cet établissement, Torsten SCHULZ a produit une vingtaine de courriels (cf. pces 100 à 119 chargé SCHULZ) qui attestent surtout de ce qui s'est passé en 2003, seuls trois d'entre eux concernant les mois de mars et avril 2004. Aucun ne fait référence à 2005. Il n'est cependant pas contesté qu'il a dû se rendre souvent à Singapour.

iq) BCB Bumiputra Commerce Bank Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier admet que cet établissement a été démarché par Brian LEE mais allègue que, en raison de sa méconnaissance du produit, il avait dû se rendre à plusieurs reprises à Kuala Lumpur et que ses interventions avaient conduit à la conclusion du contrat. Il sollicite en conséquence une commission de 1,5% sur les recettes des services de cet établissement en 2004. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant de cette commission, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi $[(44'087 - 11'310.65) \times 1,5 \times 1,19 = 585 \text{ fr. } 10]$.

Les pièces produites (cf. pces 255 à 258 chargé SCHULZ) font état d'une activité réduite, exécutée principalement dans les locaux de SOFGEN à Kuala Lumpur, mais aussi d'une réunion avec les responsables de cette banque. Il n'apparaît pas que l'activité de Torsten SCHULZ aurait consisté en autre chose que de répondre à quelques questions qu'elle lui aurait soumises.

ir) ING Bank Baiduri Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 244 fr. 75 pour l'an 2004 $[(9'221 - 2'365.70) \times 3 \times 1,19]$. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale. Les calculs des premiers juges correspondent aux chiffres produits.

Il y a lieu toutefois de relever que, dans ses écritures de première instance, Torsten SCHULZ présentait ce poste sous l'intitulé non explicite "Various" et affirmait

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 22

* COUR D'APPEL *

n'avoir aucune prétention à élever. Il articulait néanmoins un chiffre en fonction des résultats de SOFGEN SA par rapport à cette entité. Le témoin BRIFFAZ a pour sa part aussi affirmé qu'il n'avait aucune prétention à faire valoir. Pas plus dans ses écritures de première instance que devant la Cour, SOFGEN SA n'a parlé de cet établissement. Les seules références à ING se retrouvent dans l'acceptation d'une commission pour une entité du groupe ING en Europe, ceci dit par déduction, les comptes étant en Euros. Aucune pièce ni aucun autre témoignage n'apporte de précisions concernant ce poste.

is) Banque de France (THALES) Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 4'896 fr. 15 pour l'an 2005. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale. Les calculs des premiers juges correspondent aux chiffres produits.

Il ressort des pièces produites que, en septembre 2004, le directeur du projet Banque de France au sein de TEMENOS a transmis à Torsten SCHULZ les coordonnées de son homologue œuvrant pour THALES, société active dans le même domaine. Aussitôt, Torsten SCHULZ a informé divers collaborateurs de SOFGEN SA, dont Stefan GSELL, qu'il allait entamer une approche auprès de cette société, la décrivant comme la principale adjudicataire de la Banque de France. Par ailleurs, en novembre 2004, Philippe JACUT, employé de TEMENOS, a présenté Torsten SCHULZ à Michel GEORGIN, directeur exécutif de THALES, en précisant qu'il était l'interlocuteur le plus opérationnel qu'il connaissait. Torsten SCHULZ a ensuite présenté SOFGEN SA et ses produits à Michel GEORGIN, en novembre 2004, et tous deux se sont rencontrés le mois suivant. En résumant cette rencontre, Torsten SCHULZ mentionnait les démarches accomplies vis-à-vis de Al Bilad et Banque de France (cf. notamment pces 16 à 18, 37 à 42 chargé SCHULZ).

Edgar GERKE, program manager au sein de THALES, qui avait fait la connaissance de Torsten SCHULZ dans le cadre du projet avec Al Bilad Bank, avait besoin de ressources humaines pour la création d'un système informatique. Il s'était alors adressé à SOFGEN SA pour obtenir ces ressources et avait, au préalable, conclu un contrat-cadre, déterminant les modalités de leur

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 23

* COUR D'APPEL *

collaboration. A cette occasion, SOFGEN SA était représentée par Stefan GSELL. Torsten SCHULZ avait participé aux pourparlers, mais pas à la conclusion de ce contrat; celui-ci résultait cependant de négociations antérieures avec la succursale THALES (Espagne) auxquelles Torsten SCHULZ avait pris une part active. Après le dossier Al Bilad Bank, Michel GEORGIN avait proposé à Torsten SCHULZ de s'occuper du projet Banque de France, établissement qui nécessitait également des ressources humaines. Edgar GERKE ignorait si un contrat-cadre spécifique avec été conclu s'agissant de cette collaboration. Il a

finalement relevé que THALES avait décidé de poursuivre sa collaboration avec SOFGEN SA, car Torsten SCHULZ avait restauré la confiance entamée par Marc LEGENDRE dans le dossier Al Bilad. A défaut, THALES se serait adressée à une autre société.

SOFGEN SA se prévaut également, pour refuser le droit à la commission de Torsten SCHULZ, de l'attestation de Fabrice BOURDEIX rappelée au point io. ci- dessus.

it) Banque de France (TEMENOS) Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 6'937 fr. 90 pour l'an 2005. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale. Les calculs des premiers juges correspondent aux chiffres produits. La réalité des rapports établis par Torsten SCHULZ avec cet établissement ressort du témoignage JACUT.

iu) Delta Lloyds Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ, lequel reprend néanmoins ses conclusions tendant à l'octroi d'une commission entière sur les recettes des services en 2005. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant de la commission due, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi $[(1'490 - 388.60) \times 3 \times 1,19 = 39 \text{ fr. } 30]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Luke WATTS a affirmé que Delta Lloyds était une cliente qu'il avait lui-même amenée à SOFGEN SA. Torsten SCHULZ étant son chef, il avait discuté avec lui

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 24

* COUR D'APPEL *

de toutes les modalités du contrat et demandé son autorisation avant de traiter avec cette cliente.

Pour asseoir sa contestation, Torsten SCHULZ se réfère à ses pièces (pces 47 à 50 chargé SCHULZ). Il en résulte un contact apparemment infructueux en été 2003 (pces 47 et 48 chargé SCHULZ) et une reprise de contact au sujet des licences en 2005, effectuée par Luke WATTS, qui en réfère à ses supérieurs, Torsten SCHULZ et Stefan GSELL (pces 49 et 50 chargé SCHULZ).

iv) EFG Monaco Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier prétend à une commission de 1,5% sur les recettes des services concernant cet établissement pour 2005, partagée avec Stefan GSELL, dont il admet l'impact sur la conclusion de cette relation commerciale. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant de la commission due, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi $[(5'345 - 1'394) \times 1,5 \times 1,19 = 70 \text{ fr. } 50]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Selon SOFGEN SA, ce contrat a été obtenu grâce à une relation de Stefan GSELL, Jacques POCHAT, responsable de EFG Suisse avec qui il avait travaillé auparavant. Torsten SCHULZ considère que, ce nonobstant, il avait supervisé tout le processus de vente de son équipe, en particulier l'activité de Luke WATTS, ce qui lui ouvrait le droit à une commission. Les pièces produites à ce sujet font effectivement état des contacts de Stefan GSELL avec Jacques POCHAT et de la connaissance du dossier par Luke WATTS (cf. pces

51 et 52 chargé SCHULZ)

iw) TEMENOS UK/Switzerland Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier prétend à une commission entière sur les recettes des services concernant cet établissement pour 2004. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant des commissions dues, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi, en rectifiant les chiffres partiellement incongrus mentionnés par l'appelant (mémoire d'appel, p. 21) : $[(9'665 - 2'520.70) \times 3 \times 1,19 = 259 \text{ fr. } 40]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres,

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 25

* COUR D'APPEL *

issus des pièces qu'elle a produites.

Le témoin BRIFFAZ a affirmé que Torsten SCHULZ n'avait pas droit à une commission concernant ce dossier, car il s'agissait d'un échange entre employés de sociétés qui ne génère aucune redevance. Torsten SCHULZ considère qu'une commission entière lui est due et affirme à titre de justification que la gestion de ce client et l'activité déployée par lui étaient comparables à ce qu'il faisait pour les autres clients en sous-traitance avec TEMENOS.

ix) Banco Financiero International SA Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier prétend à une commission entière sur les recettes des services concernant cet établissement pour 2005. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant des commissions dues, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi $[(3'070 - 800.65) \times 3 \times 1,19 = 81 \text{ fr. } 15]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

En août 2004, une directrice de la Banco Financiero International SA a remercié Torsten SCHULZ de sa lettre de présentation de SOFGEN SA (pces 226 et 226 bis chargé SCHULZ). En décembre 2004, Luke WATTS a demandé assistance à Torsten SCHULZ pour le dossier en cause. Il lui fut répondu de rédiger une offre avec les prix qu'il lui avait indiqués (pces 227 et 227 bis chargé SCHULZ).

iy) Crédit suisse Dubaï Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier prétend à une commission de 1,5% sur les recettes des services concernant cet établissement pour 2005. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant des commissions dues, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi $[(303'485 - 79'176) \times 1,5 \times 1,19 = 4'003 \text{ fr. } 90]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Torsten SCHULZ s'est occupé du support logistique de la même manière que pour les entités suisses et anglaises du Crédit Suisse (cf.ad ia. et ib. supra).

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 26

* COUR D'APPEL *

iz) Post Bank/TEMENOS Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 1'949 fr. 25 pour 2005. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale.

SOFGEN SA a agi en qualité de sous-contractant de TEMENOS. Selon Ali KAMKAR, entre 2004 et 2005, TEMENOS a vendu un système informatique à la Post Bank à Téhéran et, ayant besoin de ressources humaines supplémentaires pour l'installer, a fait appel à SOFGEN SA pour l'obtention de consultants, requête qui fut traitée par Torsten SCHULZ.

iza) Jih Sun Bank Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier prétend à une commission de 1,5% sur les recettes des services concernant cet établissement, pour 2005, partageant ainsi une commission entière avec son collègue LEE. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change US\$/CHF de 1,19, le montant de la commission due, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi $[(145'145 - 37'854.45) \times 1,5 \times 1,19 = 1'915 \text{ fr. } 15]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Le représentant de cette banque a fait la connaissance de Rolf SENN lors d'une présentation de SOFGEN SA à l'occasion d'un forum à Prague, sur le stand de TEMENOS. En juillet 2004, Tom LEE, de Jih Sun Bank, a contacté Rolf SENN, qui a transféré le dossier à Brian LEE, pour des raisons de proximité (cf. pce 245 chargé SCHULZ). Il résulte de la même pièce que Torsten SCHULZ envisageait d'examiner la trésorerie de ce client potentiel à l'occasion d'un voyage en Asie. Aucune activité spécifique ne ressort des pièces ou des témoignages.

izb) Bank of Shanghai Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à Torsten SCHULZ. Ce dernier prétend à une commission de 1,5% sur les recettes des services concernant cet établissement, pour 2005, partagée avec ses collègues LEE et Guan Teik YEOH. Compte tenu du chiffre d'affaires et des frais, ainsi que du taux de change

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 27

* COUR D'APPEL *

US\$/CHF de 1,19, le montant de la commission due, pour le cas où le principe en serait admis, se calculerait ainsi $[(168'700 - 43'997.70) \times 1,5 \% \times 1,19 = 2'225 \text{ fr. } 95]$. SOFGEN SA ne conteste pas la réalité de ces chiffres, issus des pièces qu'elle a produites.

Le témoin James NAUFFRAY, qui connaissait Torsten SCHULZ pour avoir travaillé avec lui chez TEMENOS, a approché ce dernier, pour le compte de HP dans le cadre de la vente à Bank of Shanghai d'un logiciel de TEMENOS. C'est lui qui avait recommandé à Bank of Shanghai Torsten SCHULZ pour ses besoins en ressources humaines, et c'est le seul employé de SOFGEN SA avec lequel il avait eu des contacts au sein de cette dernière. Torsten SCHULZ avait identifié les ressources nécessaires à la mise en œuvre du projet, mais il ignorait si son intervention était postérieure à la conclusion d'un contrat avec SOFGEN SA. Selon NAUFFRAY, le contrat avait été conclu après l'identification des besoins en ressources humaines susdécrits.

Torsten SCHULZ a affirmé qu'il avait collaboré avec HP dans le cadre de l'implantation d'un logiciel au sein de Bank of Shanghai puis avait transféré le processus de vente à Guan Teik YEOH et Brian LEE pour des raisons de proximité. Son activité était toutefois déterminante et il réclamait une commission partagée avec les responsables d'Asie susvisés.

Les différents échanges de courriels produits confirment ce qui précède. Ainsi, James NAUFFRAY a informé Torsten SCHULZ de sa rencontre avec les directeurs HP pour la région Asie, qui se sont montrés intéressés par un partenariat avec SOFGEN SA sur la zone Asie. Torsten SCHULZ a alors informé Guan Teik YEOH et Brian LEE, représentants en Asie du Groupe SOFGEN, de ce projet de partenariat, en précisant que HP travaillait pour l'instant avec TEMENOS sur Bank of Shanghai, mais qu'il y avait certainement un créneau à développer, ce qui fut fait, notamment avec le concours de Torsten SCHULZ (pces 248 à 254 chargé SCHULZ).

j) Le Tribunal a admis les prétentions suivantes, s'agissant des contrats de licences évoqués par Torsten SCHULZ : - 4'250 fr. pour le Crédit suisse Bahamas, pour 2003;

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 28

* COUR D'APPEL *

- 2'499 fr. pour la Bank of Boston pour 2004 (5% de US\$ 42'000 x 1,19); - 4'789 fr. 05 pour Al Bilad Bank pour 2005 (5% de US\$ 110'000.- US\$

29'511.40 x 1,19); - 1'036 fr. 60 pour Delta Lloyds pour 2005, soit une commission partagée avec Luke WATTS [(47'620.- 12'775.75) x 2,5% x 1,19].

Torsten SCHULZ ne remet pas en cause ce résultat en appel.

Pour sa part, SOFGEN SA avait d'emblée admis le principe et le montant d'une commission sur licence pour le Crédit Suisse (Bahamas), pour 2003, [(US\$ 3'571 x 1.24) : 4'429 fr.], dont elle s'est acquittée (cf. ad g. supra). Il en va de même de la commission due pour la Bank of Boston en 2004 (cf. ibidem), qui a également déjà été payée. Par ailleurs, les pièces produites, en tant qu'elles concernent les revendications de Torsten SCHULZ, confirment les chiffres retenus par le Tribunal.

S'agissant des contrats de licences toujours, Stefan GSELL a allégué qu'ils résultaient des relations personnelles qu'il avait nouées avec Al Bilad Bank, EFG Bank Stockholm et Commerzbank Zurich, précisant que Rolf SENN avait également contribué de manière déterminante à la conclusion de ce dernier contrat. Selon SOFGEN SA, Luke WATTS avait contribué de manière déterminante à la conclusion des contrats avec Banco Financiero International et Delta Lloyds Bank.

Le témoin Edgar GERKE, employé de THALES, qui avait fait la connaissance de Torsten SCHULZ dans le cadre du projet Al Bilad Bank, a précisé que ce dernier était intervenu directement dans la conclusion de contrats de vente avec cette banque.

Selon Laurent BRIFFAZ, Torsten SCHULZ avait droit, s'agissant des contrats de licence, à ceux qui avaient été conclus avec la Bank of Boston en 2004, Al Bilad Bank en 2005 et Delta Lloyds pour laquelle il avait supervisé l'activité de Luke WATTS, ce qui lui ouvrait la voie à une demi-commission.

Rolf SENN a confirmé les droits de Torsten SCHULZ par rapport à l'activité

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 29

* COUR D'APPEL *

déployée vis-à-vis de la Bank of Boston.

j) Rolf SENN a reçu, pour l'exercice 2005, les commissions sur services suivantes : - BGP Lugano

100% US\$ 1'119 - Commerzbank Zurich 100% US\$ 3'214 - Crédit suisse Zurich

100% US\$ 1'411 - Crédit suisse UK

100% US\$ 475 - Leumi Zurich

100 % US\$ 5'723 - Bank of Boston

100% US\$ 2'031 - Crédit suisse Bahamas 100% US\$ 121 - Al Bilad Thales

100% US\$ 1'507 soit au taux de 1.25 = 19'503 fr.

k) Brian LEE a reçu, pour l'exercice 2005, les commissions sur services et licences suivantes : - CS Singapour, CS GMP et EDS/BCB 0,75 % US\$ 8'825 - Jih Sun Bank et Bank of Shanghai

2 %

US\$ 3'980.

EN DROIT

1.

1.1. Interjetés dans la forme et le délai prévus par la loi (art. 59 LJP), les appels sont recevables.

1.2. Il n'est pas contesté que les parties étaient liées par un contrat de travail au sens des art. 319 et ss CO et que la juridiction spéciale des Prud'hommes est compétente en l'espèce. Elle l'est également à raison du lieu, dès lors que le lieu habituel de travail et de résidence de l'employé se trouvait à Genève.

2.

2.1. À teneur de l'art. 319 al. 1er in fine CO, l'employeur s'engage à verser une rémunération au travailleur. Ce salaire peut être fixé d'après le temps (à l'heure, à la journée, à la semaine, au mois, etc.) ou selon le travail fourni (salaire aux

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 30

* COUR D'APPEL *

pièces, à la tâche, à la commission etc.).

L'art. 322 al. 1er CO dispose que l'employeur paye au travailleur le salaire convenu, usuel ou fixé par un contrat-type de travail ou par une convention collective.

L'art. 322b al. 1er CO enseigne pour sa part que, s'il est convenu que le travailleur a droit à une commission, celle-ci lui est acquise dès que l'affaire a été valablement conclue avec le tiers.

2.2. Selon l'art. 8 CC, chaque partie doit, si la loi ne prescrit le contraire, prouver les faits qu'elle allègue pour en déduire son droit. Pour toutes les prétentions relevant du droit privé fédéral, l'art. 8 CC répartit le fardeau de la preuve, auquel correspond en principe le fardeau de l'allégation, et les conséquences de l'absence de preuve ou d'allégation (ATF 127 III 519, consid. 2a, et les références citées). On fonde également sur cette disposition le droit à la preuve, c'est-à-dire la faculté pour une partie d'être admise à apporter la preuve de ses allégués dans les procès civils (ATF 114 II 289 consid. 2a et les références citées).

3. Les parties achoppent sur l'application de l'article 3 du contrat d'engagement, rédigé en anglais, qui prévoit le paiement d'une commission de 5% sur les recettes des licences et de 3% sur les recettes des services, aux conditions suivantes « In a situation of effective participation lead by employee towards actual and/or new clients that results to signature of contract or addendum for licences and/or services(...). Moreover, in a situation where several employees share together the effective participation, the above mentioned rate will be shared between them. ».

L'employé considère que l'interprétation des termes "effective participation" signifie "participation effective" alors que l'employeur y voit l'obligation d'une "contribution déterminante".

3.1. Pour apprécier la forme et les clauses d'un contrat, le juge doit rechercher, dans un premier temps, la réelle et commune intention des parties (art. 18 al. 1er CO), le cas échéant empiriquement, sur la base d'indices ; cette recherche

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 31

* COUR D'APPEL *

débouchera sur une constatation de fait. S'il ne parvient pas à établir avec sûreté cette volonté effective, ou s'il constate que l'un des contractants n'a pas compris la volonté réelle exprimée par l'autre, il recherchera le sens que les parties pouvaient et devaient donner, selon les règles de la bonne foi, à leurs manifestations de volonté réciproques ; il résoudra ainsi une question de droit (application du principe de la confiance ; ATF 125 III 435 consid. 2a ; 122 III 118 consid. 2a ; 118 II 342 consid. 1a ; 112 II 245 consid. II/1c).

Le juge doit partir de la lettre du contrat et tenir compte des circonstances qui ont entouré sa conclusion (ATF 127 III 444 consid. 1b ; 125 III 305 consid. 2b ; 115 II 264 consid. 5a). Selon la jurisprudence, il convient de ne pas attacher une importance décisive au sens des mots, même clairs, utilisés par les parties (abandon de la « Eindeutigkeitsregel ») ; même si la teneur d'une clause contractuelle paraît claire et indiscutable à première vue, il peut résulter du but poursuivi par les parties ou d'autres circonstances que la lettre ne restitue pas exactement le sens de l'accord conclu. Finalement, et à titre subsidiaire, lorsqu'il subsiste un doute sur leur sens, les dispositions exclusivement rédigées par l'un des cocontractants,

ainsi que les conditions générales pré-formulées, sont à interpréter en défaveur de leur auteur, conformément à la règle des clauses ambiguës (« in dubio contra stipulatorem » ; « Unklarheitsregel ») (ATF 128 III 212 consid. 2b/bb et 3c et les références citées).

3.2. Cette interprétation doit se faire en fonction des spécificités du cas d'espèce.

Or, selon l'art. 3 du contrat de travail, l'employé avait droit à une commission "sur le montant de chaque contrat signé".

Cette clause contractuelle prévoit à l'évidence une provision au sens de l'art. 322b al. 1 CO. D'après cette disposition, s'il est convenu que le travailleur a droit à une provision sur certaines affaires, elle lui est acquise dès que l'affaire a été valablement conclue avec le tiers.

Comme la clause contractuelle ne précise pas les conditions du droit à la provision, il convient de se référer à l'art. 322b CO pour compléter la convention des parties.

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 32

* COUR D'APPEL *

Il faut cependant constater que l'art. 322b CO n'est pas explicite non plus quant à l'activité que le travailleur doit déployer pour avoir droit à la provision.

La jurisprudence a eu l'occasion d'observer, en partant d'un contrat d'agent pour aboutir à un contrat de travail, que la provision, en matière de contrat de travail, était parfois convenue avec des personnes exerçant une tâche de direction, alors qu'il s'agit d'un mode de rémunération usuel pour d'autres contrats (ATF 90 II 483 consid. 2 p. 486), à savoir le contrat d'engagement des voyageurs de commerce (cf. art. 349a et 349b CO) et le contrat d'agence (art. 418g à 418l CO). Le salaire du courtier (art. 413 CO) est dû dans des conditions analogues. Dans tous ces contrats, le mode de rémunération répond au même but économique: il s'agit de motiver le cocontractant à procurer des affaires, en le récompensant selon les résultats obtenus. On peut donc s'inspirer de la jurisprudence rendue au sujet de ces autres contrats pour déterminer le comportement donnant droit à la provision.

Il faut donc, sauf convention contraire, que le travailleur, pendant le rapport contractuel, procure une affaire concrète ou trouve un client disposé à conclure (cf. au sujet du contrat d'agence: ATF 121 III 414 consid. 1a). Il doit exister un rapport de causalité entre l'activité du travailleur et la conclusion du contrat (cf. ATF 84 II 521 consid. 1; 76 II 378 consid. 2; cf. aussi ATF 97 II 355 consid. 4 p. 359; 84 II 542 consid. 5 p. 549).

La doctrine qui se penche plus spécifiquement sur le problème du droit à la provision dans le contrat de travail ne s'exprime pas dans un sens différent. La provision est la rémunération que le travailleur reçoit à titre complémentaire au prorata des affaires qu'il a permis de conclure avec des tiers (TERCIER, Les contrats spéciaux, 2e éd., n. 2657). Il doit exister un rapport de causalité entre l'activité du travailleur et la conclusion du contrat (REHBINDER, Commentaire bernois, n. 6 ad art. 322b CO). Lorsque plusieurs travailleurs ont participé à la négociation d'une même affaire, deux auteurs estiment que le travailleur ne peut prétendre à une provision que s'il a apporté une contribution déterminante (STAEHELIN, Commentaire zurichois, n. 4 ad art. 322b CO; BRÜHWILER, Kommentar

zum Einzelarbeitsvertrag, 2e éd., n. 2 ad art. 322b CO), tandis qu'un autre se contente d'un rapport de causalité, même concurrent (REHBINDER,

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 33

* COUR D'APPEL *

ibid.).

Ainsi, quelles que soient les nuances résultant de ces diverses opinions, il en découle clairement que l'activité du travailleur doit apparaître, sauf convention contraire, comme une cause de la conclusion du contrat.

En l'absence de toute clause contractuelle fixant d'autres règles, on ne peut en effet pas imaginer que l'employeur se soit engagé à verser une provision sur toute affaire conclue, même si celle-ci n'a pas été procurée par l'activité du travailleur. Une interprétation contraire reviendrait à ignorer le but économique de la provision, qui est de motiver le travailleur et de l'intéresser au résultat de son travail (cf. REHBINDER, op. cit. , n. 1 ad art. 322b CO; DUC/SUBILIA, Commentaire du contrat individuel de travail, n. 2 ad art. 322b et c CO).

3.3. En l'espèce, les parties n'ont apporté aucun renseignement concernant les discussions ayant précédé la conclusion de leur contrat. On ignore notamment quelles étaient les conditions de rémunération de l'appelant chez TEMENOS pour apprécier la clause relative aux commissions. En effet, l'expérience de la vie enseigne que l'on quitte rarement un emploi pour un autre, semblable, pour une rémunération inférieure; en conséquence, dans l'impossibilité de comparer la situation antérieure par rapport à la nouvelle, il est difficile d'appréhender exactement la portée du caractère apparemment obligatoire des commissions mentionnées. Par ailleurs, il n'est pas établi que l'employeur aurait proposé à son cocontractant l'interprétation qu'il a soumise aux autorités judiciaires. L'inverse est également vrai. Il apparaît dès lors que, la volonté effective ne pouvant être établie avec sûreté, le texte litigieux n'étant pas clair et la traduction étant ambiguë, le seul moyen de fixer la portée du texte pertinent est de se référer au témoignage BRIFFAZ. Selon cette personne, qui a rédigé la clause disputée, l'employeur s'est référé à une condition qui figurait dans les contrats signés aux Bahamas, qu'il souhaitait améliorer, mais qu'il n'a pas soumise à l'employé.

Fort des explications de son employeur, le témoin a affirmé que, pour lui, le texte qu'il avait rédigé devait se traduire par "en cas de participation effective" et non par "en cas de participation déterminante". Il s'agissait de rédiger une clause qui devait rester très générale et couvrir tout le processus de vente de produits ou de

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 34

* COUR D'APPEL *

services, afin de permettre de rémunérer toutes les personnes qui, à un titre ou un autre, participaient d'une manière active au succès d'une opération de vente. Devaient ainsi en

bénéficier la personne qui amenait le client, celle qui négociait les contrats, celle qui assurait les démonstrations et le suivi du client jusqu'à la signature, qui ne pouvait être apposée que par les personnes en ayant le pouvoir. D'autre part, seuls les employés ayant eu une participation effective et qui y avaient contractuellement droit pouvaient prétendre à une commission. Selon Laurent BRIFFAZ, les commissions prévues dans le contrat de Torsten SCHULZ faisaient partie intégrante de sa rémunération.

Il s'ensuit que, à l'instar de ce qu'a relevé le Tribunal, l'interprétation de l'employé doit être privilégiée. Il n'en irait pas autrement si l'on adoptait une interprétation contra stipulatorem, puisque cette clause n'a été rédigée, à teneur des preuves recueillies, que par l'employeur et doit donc être interprétée contre sa volonté.

En conséquence, l'employé qui a amené des affaires, qui les a suivies ou qui en a étendu le champ, a droit à une commission, éventuellement partageable.

S'agissant plus particulièrement de l'appelant, il y a encore lieu de relever que ses fonctions dirigeantes, correctement rémunérées avant même l'attribution de quelconques commissions, lui imposaient nécessairement certains devoirs qui, en dehors d'une volonté clairement exprimées de faire des commissions un élément naturel et obligatoire de sa rémunération sur chaque dossier, dont l'accomplissement ne méritait aucune rémunération supplémentaire. Ainsi, la seule réception d'un avis d'un subordonné, suivi de l'autorisation donnée à celui-ci de suivre un dossier ou de reprendre une liste de prix, ou des actes de maintenance banals, faisaient partie des attributions de base ne justifiant pas l'accès au droit à une commission. Enfin, il sera rappelé que l'appelant a expressément renoncé aux commissions sur services pour 2003, qui ont été acquittées par le versement de 60'000 fr., et qu'il a reçu, pour 2004, 40'000 fr. ainsi que 20'451 fr. à titre de paiement de commissions.

Ces éléments étant posés, il convient une fois encore d'examiner chaque prétention soulevée par l'appelant. Par souci de simplification, ce qui relève de la litote en l'espèce en raison de la confusion entretenue par les parties, le tableau des

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 35

* COUR D'APPEL *

commissions sur services sera repris ci-après, selon le même ordre que celui qui a été adopté dans la partie en fait ci-dessus.

Crédit suisse Zurich Il n'apparaît pas, à teneur des preuves administrées, que l'appelant aurait eu une autre activité que celle afférente à la maintenance consécutive à un contrat à la conclusion duquel il n'avait nullement participé. Le fait qu'il ait fourni au Crédit suisse Zurich des consultants paraît ressortir à l'exercice de tâches courantes, liées à ses fonctions dirigeantes. Il n'apporte pas la preuve d'une valeur ajoutée par rapport au contrat initial, telle qu'une extension ou autre addendum. Dans ces conditions, c'est à juste titre que ses prétentions ont été écartées par les premiers juges et cette décision sera confirmée. La Cour considère que le témoignage de Laurent BRIFFAZ, qui a déclaré que le contrat-cadre en cause concernait essentiellement le projet Zurich et avait ensuite été passablement modifié, aux fins d'harmonisation, ne justifie pas de statuer différemment, dans la mesure où l'on ignore qui a apporté ces modifications, au bénéfice de quelle activité et pour quel profit

spécifique. Dès lors, au regard de la charge de la preuve qui incombait à l'appelant, demandeur initial, il n'est pas non plus possible de retenir pour avérées ses prétentions sur ce chapitre.

Crédit suisse Angleterre Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à l'appelant. Pour les mêmes motifs que pour le Crédit suisse Zurich, la décision entreprise doit être confirmée. L'appelant affirme avoir été en contact avec Matthias RHINER pour dépêcher des consultants auprès de cette filiale, mais il ne ressort des courriels produits, seuls éléments de preuve pouvant être in casu retenus, qu'une activité très limitée, au printemps 2004 uniquement, effectuée à la demande expresse de Stefan GSELL, de fournir une personne "for the specification of Stage 2 for the CU UK project", par l'un des collaborateurs de l'appelant. Là encore, cette activité est par trop insignifiante pour élargir à ses activités normales de dirigeant et ne lui ouvrent pas la voie à une rémunération supplémentaire.

BRE Bank Le Tribunal a alloué à l'appelant, pour cet établissement, une commission réduite de 50%, la partageant entre lui et Stefan GSELL. Il prétend à une commission

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 36

* COUR D'APPEL *

entière sur les recettes des services en 2004. Il est établi que, s'agissant de ce client, SOFGEN SA était un sous-contractant de TEMENOS. Stefan GSELL prétend que ses contacts avec les dirigeants de cette dernière avaient été déterminants pour la conclusion du contrat de partenariat susvisé et que celui-ci avait permis la conclusion de contrats de services avec différentes banques, dont BRE Bank, et qu'il était donc seul à pouvoir prétendre à une commission. Toutefois, il ressort de l'état de fait ci-dessus que la conclusion du partenariat était le fruit d'une volonté collective, partagée par plusieurs personnes tant chez TEMENOS que chez SOFGEN SA. Rappelons que, pour Laurent BRIFFAZ, l'appelant devait avoir droit à une commission sur tous les contrats procurés par TEMENOS, sous réserve du droit à une commission d'autres employés ayant participé à leur conclusion (cf. ad c. supra). Il appert dans ces circonstances que le Tribunal a correctement apprécié les faits et que l'activité déployée par l'appelant lui ouvre la voie à une commission partagée avec Stefan GSELL. La décision entreprise sera donc confirmée.

UBS London Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à l'appelant, au motif qu'il n'avait pas démontré la réalité de son activité. En reprenant ses conclusions, celui-ci n'apporte aucun élément nouveau en appel permettant de s'écarter de la décision des premiers juges. Le seul fait d'alléguer avoir eu une activité de négociation et de supervision, sans se référer au moindre élément de preuve, ne suffit bien évidemment pas à contrarier l'avis du témoin BRIFFAZ, qui a affirmé que, pour cet établissement, l'appelant n'avait pas droit à une commission, n'ayant pas participé aux négociations. Là également, la carence dans l'apport de preuves topiques ne permet pas à la Cour d'entrer en matière sur les prétentions de l'appelant.

Tatra Bank La commission de 7'077 fr. 85 accordée à l'appelant sur la base des pièces produites et des témoignages recueillis doit être confirmée; il n'apparaît d'ailleurs pas clairement que ce poste, admis dans son principe, serait réellement contesté dans sa quotité. Enfin, rappelons que les calculs des premiers juges correspondent aux chiffres produits.

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 37

* COUR D'APPEL *

BGP Lugano Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à l'appelant. Celui-ci reprend ses prétentions initiales en paiement d'une commission de 1,5% sur les recettes des services pour 2004 et 2005, à partager avec Rolf SENN. Il ressort des éléments probants que Stefan GSELL a, de par ses relations personnelles, donné naissance à cette relation commerciale. Cet impact se conjugue avec une activité prépondérante de Rolf SENN, l'appelant ne s'étant déplacé à Lugano qu'à la demande de celui-ci pour évaluer de nouveaux modèles informatiques et pour élaborer avec lui différents contrats (cf. pces 44 à 46 chargé SCHULZ). Cet établissement a également vu Marc LEGENDRE s'activer, ce qui lui a valu, pour avoir participé à la conclusion du contrat, de percevoir une commission de 20% sur les services facturés. Par ailleurs, le témoin BRIFFAZ considère également que l'appelant n'avait droit à aucune commission pour cette banque, l'apport en revenant à Stefan GSELL. Quant à Rolf SENN, dont le contrat n'a intégré le droit aux commissions qu'après le départ de son chef, soit l'appelant, il a précisé avoir repris le dossier BGP Lugano de ce dernier courant 2005 et avoir touché une commission dont le paiement n'était intervenu qu'en octobre 2006. Il n'avait pu travailler sur ce dossier qu'avec l'aide de l'appelant, qui disposait de toutes les connaissances nécessaires quant au besoin du client.

Les pièces susvisées attestent essentiellement d'une demande d'offre pour ce client formulée par Stefan GSELL le 12 février 2004 à 14h26 et finalisée par envoi d'un courriel de l'appelant 42 minutes plus tard (cf. pces 45 et 46 chargé SCHULZ). Il apparaît dans ces circonstances que l'activité de l'appelant était nécessaire pour le principal exécutant de ce dossier, ce qui ouvre à l'appelant le droit à une commission. Stefan GSELL ayant apporté ce client, ce qui justifie une commission de 50%, et Marc LEGENDRE ayant reçu une commission de 20 %, il reviendra à l'appelant une commission de 30%, soit [2004 : 2'388 fr. 50 x 30% = 716 fr. 55; 2005 : 4'096 fr. 20 x 30% = 1'228 fr. 85].

Odyssey Group La commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 2'307 fr. 35 n'est pas sérieusement contestée par l'appelante. Elle est justifiée par les discussions contractuelles, destinées à négocier un accord de partenariat, et les déplacements

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 38

* COUR D'APPEL *

au Luxembourg et à Lausanne pour rencontrer le directeur des ventes du groupe, étant observé qu'une pièce du dossier démontre clairement que les négociations étaient à bout touchant, ce qui s'est ensuite confirmé, à la suite d'un meeting lors duquel l'appelant représentait SOFGEN SA. Une preuve suffisante de l'activité déployée, et du résultat obtenu, doit donc être admise et la décision confirmée.

Commerzbank Zurich L'appelant admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 45'152 fr. 30 pour 2004 et de 18'768 fr. 60, soit 18'768 fr. 60 pour 2004 et 26'383 fr. 70* pour 2005. Les pièces produites confirment son activité dans ce dossier, notamment

au regard des remerciements de son supérieur, qui précisait que la société récoltait les fruits de son travail, et du témoignage BRIFFAZ, qui atteste de ce que l'appelant avait amené ce client et participé à la conclusion du contrat, du début à la fin, et avait droit ainsi à une pleine commission en 2004 et 2005, opinion corroborée également par les témoins BONSER et KAMKAR. La décision entreprise doit donc être confirmée sur ce point.

AIB Dublin Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à l'appelant, qui persiste à réclamer une commission entière sur les recettes des services pour 2004 et 2005, soit respectivement 1'065 fr. 80 et 8'962 fr. 20. Il ressort du dossier que l'appelant a eu une activité de contrôle et de supervision des négociations entreprises et a négocié tous les contrats avec Luke WATTS, qui n'avait droit à aucune commission. L'avis contraire du témoin BRIFFAZ n'est ici pas déterminant, dans la mesure où il omet de considérer que l'appelant a agi en concours avec une personne qui n'avait droit à aucune commission, Luke WATTS, de sorte que celle-ci lui revenait, l'activité déployée étant non négligeable et excédant ses fonctions dirigeantes de base. La décision entreprise sera en conséquence modifiée et les montants susvisés seront alloués à l'appelant.

Leumi Bank Le Tribunal a alloué à l'appelant, pour cet établissement, une commission réduite de 50%, la partageant entre lui et Stefan GSELL. L'appelant reprend devant la Cour ses prétentions à une commission de 3% sur les recettes des services pour

* correction d'une erreur matérielle le 23 avril 2009 /LP p.o. YM

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 39

* COUR D'APPEL *

2004 et 2005, qu'il refuse de partager. Ses conclusions sont donc respectivement de 1'146 fr. 60 et de 44'998 fr. 70.

Il sied tout d'abord de relever que SOFGEN SA ne saurait sérieusement s'opposer au principe de cette prétention puisqu'elle lui a alloué des commissions pour son activité en novembre et décembre 2004 puis de février à mai 2005: Elle parlait elle-même de droit à une commission entière sur les contrats de services et lui a versé 1'464 fr. 48 pour 2004 et 4'777 fr. 95 pour 2005. Elle reconnaissait par ailleurs que l'appelant avait eu une participation déterminante concernant la Banque Leumi, mais avançait que Stefan GSELL avait également participé à la conclusion de contrats de services. Or, là également, nonobstant les déclarations du témoin BRIFFAZ, selon qui cette banque avait bien été amenée par Stefan GSELL, il y a lieu de lui préférer le témoignage d'Ali KAMKAR, qui a travaillé pour TEMENOS en même temps que l'appelant et qui savait qu'il s'occupait déjà du suivi des relations entre les deux sociétés, comme ils l'avaient fait du temps où ils travaillaient ensemble chez TEMENOS. Ce témoin a ajouté que cette relation avait débouché sur la conclusion d'un contrat de services et d'un contrat de licence. Cette version est retenue par la Cour notamment en tant qu'elle émane d'une personne plus au courant des détails de cette affaire, mais également du fait qu'elle correspond aux pièces produites, dont il ressort que l'appelant avait déjà un correspondant au sein de cet établissement alors qu'il travaillait pour TEMENOS, qu'il lui avait annoncé, dès le 16 janvier 2003, qu'il rejoignait SOFGEN SA, qu'il a lui-même présenté SOFGEN SA et ses compétences à un dirigeant de la Banque en juin 2003 puis lui a adressé une offre de prestations en octobre 2004 dont il a

assuré le suivi, et, enfin, qu'il a proposé les services de Stefan GSELL à la Banque en remettant à cette dernière le CV de son supérieur, autre élément démontrant que celui-ci ne pouvait antérieurement être connu dudit établissement, sauf à le démontrer autrement, ce que SOFGEN SA n'a pas fait. Le jugement querellé sera donc partiellement modifié au sujet de ce poste, l'appelant ayant droit à une commission entière, dont seront déduites les prestations déjà effectuées $(1'146.60 + 44'998.70) - (1'464.48 + 4'777.95) = 39'902$ fr. 87.

Julius Baer New-York L'appelant admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 17'797 fr. 50 pour l'an 2004. Cette décision est conforme à l'état du dossier et doit

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 40

* COUR D'APPEL *

être confirmée. Les pièces démontrent effectivement que, si le contact initial n'a pas été le fait de l'appelant, puisqu'il s'agit d'une initiative de la Banque elle-même, celui-ci s'est trouvé immédiatement en charge du dossier pour lequel il a ensuite négocié et rédigé les divers contrats et s'est rendu à plusieurs reprises à New York, à la demande de la Banque, soit d'un de ses dirigeants, Joerg GUENTHER, qui a précisé ces faits dans une attestation non contestée du 12 décembre 2006.

Crédit suisse Bahamas L'appelant admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 877 fr. 20 pour 2004 et de 931 fr. 50 pour 2005. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste. Le témoin Laurent BRIFFAZ a confirmé que l'appelant avait participé à la conclusion du premier contrat ainsi que des contrats supplémentaires concernant la livraison du matériel et des services et qu'il avait assuré le suivi du client, en se rendant souvent à Nassau, ce qui, selon lui, lui ouvrait le droit à une commission entière en 2004 et 2005. Au vu de cette déposition, contredite par aucun élément du dossier, le jugement sera donc confirmé, étant rappelé que, si les entités du groupe Crédit Suisse étaient soumises à un contrat global conclu avec SOFGEN SA avant les interventions de l'appelant, ledit contrat ne concernait pas la filiale du Crédit Suisse Bahamas, qui avait fait l'objet d'un contrat séparé.

Bank of Boston L'appelant admet la commission de 3% octroyée par les premiers juges à hauteur de 635 fr. 90 pour 2004 et de 16'570 fr. 50 pour 2005.

On rappelle que, pour 2004, l'appelant a reçu 20'451 fr. à titre de commissions et que la Bank of Boston figure dans la liste d'attributions correspondantes, mais au regard d'une commission sur licence $(42'000 \text{ US\$} \times 5\% = 2'100 \text{ US\$})$, ce qui démontre déjà l'effectivité de son intervention vis-à-vis de cette banque. Il n'apparaît par ailleurs pas qu'il aurait reçu quoi que ce soit sur les recettes des services.

Stefan GSELL nie le droit à la commission de l'appelant au motif qu'il était responsable, de par ses relations personnelles, de la naissance de la relation

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 41

* COUR D'APPEL *

commerciale avec cet établissement au printemps 2003 (cf. pces 7 et 8 chargé SOFGEN, 182 ss chargé SCHULZ). L'appelant oppose à cette affirmation l'intensité de ses efforts de vente, sur plus d'une année, et ses rencontres avec le client à Miami, lesquels avaient permis la conclusion des divers contrats et, par voie de conséquence, le droit à une commission (cf. pces 182 à 225 chargé SCHULZ). Lesdites pièces mentionnent effectivement une activité déployée essentiellement par l'appelant dans le second semestre 2004 et au début 2005.

Le témoin Luke WATTS, qui travaillait au sein de SOFGEN SA dans la vente et commercialisation de logiciels bancaires aux ordres de l'appelant, et dont le contrat ne prévoyait pas de commissions, a déclaré que celui-ci voyageait beaucoup, faisait des propositions financières et négociait des contrats avec les clients, dont il fixait les conditions financières en fonction des instructions données par son chef. S'agissant des contrats de services et de licence, l'activité de l'appelant avait été déterminante concernant la Bank of Boston. Il ne savait toutefois pas qui avait amené ce client. Selon Laurent BRIFFAZ, l'appelant avait suivi ce dossier et ses extensions en 2005, de même qu'il avait participé à l'obtention des licences en 2004, ce qui lui ouvrait le droit à une commission. Rolf SENN, employé de SOFGEN SA de 2004 à fin septembre 2007 en qualité de manager de développement, a précisé que l'appelant s'était occupé de la Bank of Boston, dossier dans lequel il n'avait eu personnellement aucune activité. Ainsi, les éléments de preuve sont convergents et démontrent le droit de l'appelant à une entière commission. Le jugement sera donc confirmé.

Al Rajhi Le Tribunal a alloué à l'appelant, pour cet établissement, une commission réduite de 50%, la partageant entre lui et Stefan GSELL, d'un montant de 1'384 fr. 10 pour l'an 2004. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale.

Il ressort de la procédure que, en décembre 2003, Stefan GSELL a demandé à l'appelant d'appeler Ahmed ABDELAZIZ, représentant d'Al Rajhi Bank, qui lui avait dit vouloir parler des offres formulées. Par la suite, de nombreux courriels ont été échangés concernant l'étendue des prestations et leur prix, l'activité ainsi déployée étant tant le fait de Stefan GSELL que de l'appelant (pces 232 à 244

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 42

* COUR D'APPEL *

chargé SCHULZ).

S'agissant de cet établissement, l'appelant admet les relations privilégiées de Stefan GSELL avec ses responsables, mais met en exergue notamment ses déplacements à Riyadh, la gestion de tous les aspects commerciaux, la négociation des prix des services et des licences et la rédaction de divers contrats. L'ensemble de cette activité, telle qu'elle est confirmée par les pièces produites, justifie la confirmation de la décision des premiers juges.

Al Bilad Bank (THALES) La commission retenue par le Tribunal, réduite de moitié en raison de l'activité de Stefan GSELL, s'élève à 3'708 fr. 45 pour l'an 2004 et à 26'069 fr. 65

pour l'année suivante.

Dans la mesure où, à suivre les déclarations du témoin BRIFFAZ, Stefan GSELL a apporté ce client et où l'appelant en a piloté le volet commercial, en remplacement d'un cadre défaillant de la société, déclarations corroborées par le témoin Edgar GERKE et par l'échange de courriels relatif à cette affaire, la décision querellée doit être confirmée sur ce point. L'attestation de Fabrice BOURDEIX, directeur général de THALES, n'infirme pas cette position, car il ne se prononce pas sur l'activité de l'appelant, vraisemblablement en raison du fait que sa qualité de directeur général d'une entreprise importante ne lui permet pas de connaître le détail de chaque dossier. Au-delà de cette réflexion, le fait que cette attestation n'ait pas été confirmée sous la foi du serment ne lui confère aucune valeur déterminante.

Crédit suisse Singapour L'appelant admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 50'200 fr. 15 pour l'an 2004 (partagée avec Brian LEE) et de 28'456 fr. pour 2005 (entière).

A l'instar de ce qui a été relevé pour le Crédit suisse Bahamas (cf, ad il. supra), il sied de rappeler que les filiales du groupe Crédit Suisse étaient soumises à un contrat global conclu avec SOFGEN SA, à l'exception de celles de Singapour et des Bahamas, qui ont fait l'objet de contrats individuels et d'un processus de

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 43

* COUR D'APPEL *

vente indépendant. L'appelant prétend y avoir activement participé et avoir ainsi droit à des commissions de 1.5% pour 2004, partagée avec Brian LEE, et de 3% pour l'année suivante, ayant assumé seul le suivi de ce client. Il relève que la conclusion des contrats en cause était due à son travail intensif à Singapour, où il s'était déplacé durant plusieurs semaines. Pour sa part, SOFGEN SA a contesté les prétentions de son ancien directeur en produisant des attestations signées par d'anciens dirigeants du Crédit suisse Zurich, Matthias RHINER et Hans DEELEN, à teneur de laquelle les contributions déterminantes de Stefan GSELL, John LIM et Guan Teik YEOH étaient à l'origine de la signature de tous les contrats entre SOFGEN SA et le Crédit Suisse Groupe, incluant notamment la filiale de Singapour.

SOFGEN SA a également produit trois contrats passés entre SOFGEN PTE LTD, domiciliée à Singapour, et Crédit Suisse (Singapour), tous signés par Guan Teik YEOH, en qualité de directeur, et Brian LEE en qualité de directeur commercial ou John Kean Seng LIM, autre directeur. Ces contrats, à la négociation desquels n'apparaît pas l'activité de l'appelant, ont été finalisés en septembre 2004, février et août 2005, soit pour ce dernier après le départ de l'appelant.

Les enquêtes ont démontré que Stefan GSELL avait envoyé l'appelant à Singapour afin qu'il "rattrape" un dossier mal engagé. L'appelant s'était ensuite occupé seul du volet commercial, obtenant notamment les permis de travail, bloqués dans un premier temps, nécessaires au démarrage des activités. L'activité déployée par l'appelant vis-à-vis de cet établissement ressort d'une vingtaine de courriels (cf. pces 100 à 119 chargé SCHULZ) qui attestent surtout de ce qui s'est passé en 2003, seuls trois d'entre eux concernant les mois de

mars et avril 2004. Aucun ne fait référence à 2005. En conséquence, les preuves recueillies démontrent certes une activité de l'appelant, mais aussi le fait que c'est une société du groupe, SOFGEN PTE LTD, et non pas SOFGEN SA, qui a obtenu les contrats. Cette activité de sous-traitance interne et la participation nécessaire de Guan Teik YEOH, Brian LEE et John Kean Seng LIM à la conclusion des contrats entraînent le partage des commissions sur toute la durée du contrat, l'appelant n'ayant pas prouvé avoir été le seul à pouvoir en bénéficier, alors que l'apport de cette preuve lui incombe. Le jugement querellé sera donc modifié et l'appelant se verra octroyer 50'200 fr. 15 pour 2004 et 14'228 fr. pour 2005.

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 44

* COUR D'APPEL *

Bumiputra Commerce Bank La Cour, à l'instar du Tribunal, n'allouera rien à l'appelant pour ce client. En effet, il ressort de la procédure qu'il a été démarché par Brian LEE et l'appelant ne démontre pas, se contentant d'affirmations non étayées à ce sujet, avoir eu une quelconque activité de nature causale dans la conclusion du contrat. Notamment, les courriels qu'il produit, dont rien ne permet de douter qu'ils constituent la totalité des échanges pertinents pour cette affaire, font état d'une activité à ce point réduite qu'on ne voit pas en quoi elle excéderait les tâches courantes d'un haut dirigeant, puisqu'il s'est contenté, à teneur des preuves rapportées, de répondre à quelques questions de cette banque.

ING Bank Baiduri (Asie) Le Tribunal a alloué à l'appelant une commission entière en mentionnant l'acceptation de ce poste par la partie débitrice, ce qui n'est pas le cas au regard de la contestation élevée devant la Cour. Par ailleurs, la modicité de la commission réclamée induit une très faible activité, laquelle n'est au demeurant décrite par personne. Qui plus est, l'appelant n'a élevé aucune prétention à ce sujet, en quoi il semblait avoir raison au regard du seul témoignage retenu, qui lui dénie tout droit. En conséquence, la seule publication de chiffres concernant cet établissement n'est pas une preuve suffisante de l'existence d'une activité causale débouchant sur l'octroi d'une commission. Face à l'échec de la preuve incombant à l'appelant, cette prétention doit être écartée.

Banque de France (THALES) La Cour confirmera la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 4'896 fr. 15 pour l'an 2005, à propos de laquelle SOFGEN SA n'émet pas d'objection circonstanciée. Le droit à la commission ressort notamment des pièces produites, qui attestent qu'un cadre de TEMENOS a transmis directement à l'appelant les coordonnées de son homologue œuvrant pour THALES, ce dont il a informé ses collaborateurs, dont Stefan GSELL, puisqu'il a entamé une approche auprès de THALES. C'est Philippe JACUT, employé de TEMENOS, qui a présenté l'appelant à Michel GEORGIN, directeur exécutif de THALES, en précisant qu'il était l'interlocuteur le plus opérationnel. L'appelant a ensuite

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 45

* COUR D'APPEL *

présenté SOFGEN SA et ses produits à Michel GEORGIN, en novembre 2004, et tous deux se sont rencontrés le mois suivant. En résumant cette rencontre, l'appelant mentionnait les démarches accomplies vis-à-vis de Al Bilad Bank et Banque de France (cf. notamment pces 16 à 18, 37 à 42 chargé SCHULZ).

Par ailleurs, le témoin Edgar GERKE, program manager au sein de THALES, qui avait fait la connaissance de l'appelant dans le cadre du projet avec Al Bilad Bank, avait besoin de ressources humaines pour la création d'un système informatique. Il s'était alors adressée à SOFGEN SA pour obtenir ces ressources et avait, au préalable, conclu un contrat-cadre, déterminant toutes les modalités de leur collaboration. A cette occasion, SOFGEN SA était représentée par Stefan GSELL. L'appelant avait participé aux pourparlers, mais pas à la conclusion de ce contrat; toutefois, celui-ci résultait de négociations antérieures avec la succursale THALES (Espagne) auxquelles l'appelant avait pris une part active. Après le dossier Al Bilad Bank, Michel GEORGIN avait proposé à l'appelant de s'occuper du projet Banque de France, établissement qui nécessitait également des ressources humaines. Edgar GERKE ignorait si un contrat-cadre spécifique avait été conclu s'agissant de cette collaboration. Il a finalement relevé que THALES avait décidé de poursuivre sa collaboration avec SOFGEN SA, car l'appelant avait restauré la confiance entamée par Marc LEGENDRE dans le dossier Al Bilad. A défaut, THALES se serait adressée à une autre société.

Pour cet établissement, SOFGEN SA avait intégré un système informatique et fourni diverses prestations, en qualité de sous-traitant de TEMENOS et THALES, grâce à ses rencontres avec les responsables de THALES pour le projet Banque de France. SOFGEN SA se prévaut également pour refuser le droit à la commission de Torsten SCHULZ, de l'attestation de Fabrice BOURDEIX rappelée au point io. Ci-dessus.

Banque de France (TEMENOS) Torsten SCHULZ admet la commission octroyée par les premiers juges à hauteur de 6'937 fr. 90 pour l'an 2005. SOFGEN SA n'émet aucun commentaire spécifique par rapport à ce poste, au-delà de sa contestation générale. Les calculs des premiers juges correspondent aux chiffres produits.

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 46

* COUR D'APPEL *

Delta Lloyds La modicité de la commission réclamée constitue en soi un indice d'une faible activité, dont on ne voit pas en quoi elle excéderait les diligences normales auxquelles serait astreint un directeur. Qui plus est, il est avéré que ce client a été amené par Luke WATTS et le seul fait d'être le supérieur d'une personne qui n'aurait pas droit à une commission n'entraîne nullement le transfert automatique de ladite commission audit supérieur. S'ajoute encore à cela que l'activité déployée par l'appelant, telle qu'elle ressort de ses pièces (pces 47 à 50 chargé SCHULZ) consacre un contact infructueux en été 2003 et une reprise de contact au sujet des licences, en 2005, qui est le fait de Luke WATTS. On ne voit pas au travers des preuves rapportées quelle activité serait causale pour l'octroi d'une commission.

EFG Monaco Les mêmes remarques que ci-dessus valent mutatis mutandis pour ce client, pour lequel le Tribunal n'a à juste titre alloué aucune commission à l'appelant. Il est établi à ce sujet que Stefan GSELL a obtenu ce contrat grâce à une relation d'affaires, et que le

dossier a été suivi par Luke WATTS. Les pièces produites confirment ces faits. La participation effective litigieuse, nécessaire à l'admission du droit aux commissions ne concerne en tout cas pas le devoir de surveillance du directeur sur ses subordonnés. La décision entreprise doit donc être confirmée.

TEMENOS UK/Switzerland Le Tribunal n'a rien alloué de ce chef à l'appelant, qui persiste à solliciter une commission entière sur les recettes des services pour 2004, laquelle s'élèverait à 259 fr. 40.

Le témoin BRIFFAZ a affirmé que l'appelant n'avait pas droit à une commission concernant ce dossier, car il s'agissait d'un échange entre employés de sociétés qui ne générerait aucune redevance. L'appelant considère qu'une commission entière lui est due et affirme à titre de justification que la gestion de ce client et l'activité déployée par lui étaient comparables à ce qu'il faisait pour les autres clients en sous-traitance avec TEMENOS. Ce seul argument, qui procède de la conviction et non du rapport de preuve, ne suffit pas à admettre l'existence d'une activité excédant ses tâches dirigeantes et lui ouvrant le droit à une commission. La

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 47

* COUR D'APPEL *

décision querellée sera donc confirmée, étant encore observé, comme pour d'autres cas ci-dessus, que la modicité de la commission réclamée constitue une forme d'aveu d'une activité d'intensité négligeable entrant dans les tâches courantes d'un haut dirigeant.

Banco Financiero International SA Ainsi que cela a déjà été relevé à propos de deux autres cas, la modicité de la commission réclamée constitue en soi un indice d'une faible activité, dont on ne voit pas en quoi elle excéderait les diligences normales auxquelles serait astreint un directeur. Certes, en août 2004, une directrice de cet établissement a remercié l'appelant pour sa lettre de présentation de SOFGEN SA et, cinq mois plus tard, Luke WATTS, qui lui avait demandé assistance, a reçu l'ordre de rédiger une offre avec les prix qu'il lui avait indiqués (pces 227 et 227 bis chargé SCHULZ). On ne voit pas au travers des preuves rapportées quelle activité serait causale pour l'octroi d'une commission.

Crédit suisse Dubaï Il s'avère que, pour cet établissement comme pour les entités suisses et anglaises du Crédit Suisse, l'appelant s'est occupé du support logistique. Cette activité, développée par rapport à un client qu'il n'a pas amené, constitue un cas de maintenance générale entrant manifestement dans ses compétences de dirigeant et ne lui ouvrant pas la voie à une commission.

Post Bank/TEMENOS Selon le témoin KAMKAR, entre 2004 et 2005, l'appelant a eu une attitude significative en gérant l'envoi des ressources humaines supplémentaires pour cet établissement, de sorte que la commission octroyée par les premiers juges doit être confirmée. Ce témoignage est par ailleurs corroboré par celui de BRIFFAZ, s'agissant des dossiers traités en sous-traitance de TEMENOS.

Jih Sun Bank Le représentant de cette banque a fait la connaissance de Rolf SENN lors d'une présentation de SOFGEN SA à l'occasion d'un forum à Prague, sur le stand de TEMENOS, puis l'a recontacté en juillet 2004. Rolf SENN a ensuite transféré ce dossier en

Asie, à Brian LEE, pour des raisons de proximité. L'appelant n'a pas

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 48

* COUR D'APPEL *

démontré avoir eu une quelconque activité dans ce dossier, au-delà de l'adressage d'un courriel traitant d'un problème à examiner éventuellement sur place, de sorte qu'il n'a nullement démontré l'existence d'un droit à une commission, alors que cette preuve lui incombait. La décision querellée doit donc être confirmée sur ce point, l'appelant n'ayant pas démontré une activité susceptible de lui ouvrir le droit à une commission.

Bank of Shanghai L'appelant reprend ses conclusions tendant à l'octroi d'une commission partagée avec ses collègues LEE et Guan Teik YEOH pour cet établissement, correspondant à 2'225 fr. 95.

Les enquêtes et les pièces produites donnent corps à cette prétention, qui sera donc admise. En effet, l'appelant a démontré qu'il avait été introduit auprès de ce client par des connaissances personnelles de HP, dans le cadre de la vente d'un logiciel de TEMENOS. L'appelant était le seul employé de SOFGEN SA qui avait eu des contacts avec cet établissement, pour lequel il avait identifié les ressources nécessaires à la mise en œuvre du projet. Les affirmations de l'appelant, selon lesquelles il avait collaboré avec HP dans le cadre de l'implantation d'un logiciel au sein de la Banque de Shanghai puis avait transféré le processus de vente à Guan Teik YEOH et Brian LEE pour des raisons de proximité sont confirmées par les différents échanges de courriels produits (pces 248 à 254 chargé SCHULZ). Ses conclusions doivent donc être acceptées et le jugement sera réformé en conséquence.

4. On rappelle que le Tribunal a admis les prétentions suivantes, s'agissant des contrats de licences évoqués par l'appelant : - 4'250 fr. pour le Crédit Suisse Bahamas, pour 2003; - 2'499 fr. pour la Bank of Boston pour 2004 (5% de US\$ 42'000 x 1,19); - 4'789 fr. 05 pour Al Bilad Bank pour 2005 (5% de US\$ 110'000.- US\$

29'511.40 x 1,19); - 1'036 fr. 60 pour Delta Lloyds pour 2005, soit une commission partagée avec Luke WATTS [(47'620.- 12'775.75) x 2,5% x 1,19].

Or, les commissions concernant le Crédit suisse Bahamas, pour 2003, et la Bank

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 49

* COUR D'APPEL *

of Boston, pour 2004, ont déjà été reconnues et payées. Elles ne sauraient l'être une seconde fois et ces montants doivent être retirés des montants alloués à l'appelant. Ne restent donc litigieuses que les commissions de 4'789 fr. 05 pour Al Bilad Bank, pour 2005, et de 1'036 fr. 60 pour Delta Lloyds, pour 2005 également. La Cour observe que les pièces produites, en tant qu'elles concernent les revendications de l'appelant, confirment les chiffres retenus par le Tribunal. Par ailleurs, le témoin Edgar GERKE, employé de THALES, a confirmé

que, dans le cadre du projet Al Bilad Bank, l'appelant était intervenu directement dans la conclusion de contrats de vente avec cette banque. Cette commission est donc justifiée. Cet avis est partagé par Laurent BRIFFAZ, selon qui l'appelant avait droit, pour les licences, aux contrats qui avaient été conclus avec la Bank of Boston en 2004 et Al Bilad Bank en 2005; pour Delta Lloyds, au vu de l'activité déployée dans la supervision de Luke WATTS, il avait droit à une demi-commission. Compte tenu de ces témoignages probants et convergents, la décision entreprise sera confirmée et l'appelant se verra attribuer 4'789 fr. 05 et 1'036 fr. 60 à titre de commissions sur les licences. Le jugement entrepris, qui consacrait une forme de double paiement, sera en conséquence modifié.

5. En résumé, l'appelant a droit aux commissions suivantes :

Services Crédit suisse Zurich

0 fr. Crédit suisse Angleterre

0 fr. BRE Bank

3'343 fr. 80 UBS London

0 fr. Tatra Bank

7'077 fr. 85 BGP Lugano

1'945 fr. 40 Odyssey Group

2'307 fr. 35 Commerzbank Zurich

63'920 fr. 90 45'152 fr. 30* AIB Dublin

10'028 fr. Leumi Bank

39'902 fr. 87 Julius Baer New-York

17'797 fr. 50 Crédit suisse Bahamas

1'808 fr. 60 Bank of Boston

17'206 fr. 40

* correction d'une erreur matérielle le 23 avril 2009 /LP p.o. YM

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5

E. 50

* COUR D'APPEL *

Al Rajhi

1'384 fr. 10 Al Bilad Bank (THALES)

29'778 fr. 10 Crédit suisse Singapour

64'428 fr. 15 Bumiputra Commerce Bank

0 fr. ING Bank Baiduri (Asie)

0 fr. Banque de France (THALES) 4'896 fr. 15 Banque de France (TEMENOS) 6'937 fr. 90
Delta Lloyds

0 fr. EFG Monaco

0 fr. TEMENOS UK/Switzerland

0 fr. Banco Financiero Internacional SA 0 fr. Crédit suisse Dubaï

0 fr. Post Bank/TEMENOS

1'949 fr. 25 Jih Sun Bank

0 fr. Bank of Shanghai

2'225 fr. 95.

Licences

5'825 fr. 65,

soit un total de 282'763 fr. 97 263'995 fr. 37*, duquel il convient de soustraire la somme de 40'000 fr., versé pour les commissions de 2004. En revanche, le paiement de 60'000 fr. ne doit pas être déduit, puisqu'il concernait les commissions de 2003, qui ne sont pas en cause ici.

6. Compte tenu du résultat de l'appel, à savoir que chacun succombe pour une partie non négligeable de ses conclusions, les émoluments perçus (2'200 fr. chacun) restent acquis à l'Etat.

Par ailleurs, les intérêts en présence, notamment au regard de la valeur litigieuse, la complexité de la cause et l'importance de l'activité déployée à la solution du litige justifient la mise à la charge des parties d'un émolument complémentaire à celui de mise au rôle déjà perçu en vertu de l'art. 42 du Règlement fixant le tarif des greffes en matière civile (art. 24, 25 al. 1, 42A dudit Règlement). Comptent notamment pour la fixation de cet émolument les écritures conséquentes mais peu cartésiennes des parties et les nombreuses pièces produites, pas nécessairement

* correction d'une erreur matérielle le 23 avril 2009 /LP p.o. YM

Juridiction des prud'hommes

Cause n° C/13903/2006 - 5 51

* COUR D'APPEL *

traduites d'ailleurs, éléments qui accroissent notablement le travail devant être effectué.

Chaque partie succombant partiellement, l'émolument complémentaire, soit 15'000 fr., sera réparti par moitié à chacune.

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