

GE_GERICHTE C/13903/2006 vom 16. März 2009

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

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ge_gerichte_C_13903_2006

FR: GE_GERICHTE C/13903/2006 du 16 mars 2009

IT: GE_GERICHTE C/13903/2006 del 16 marzo 2009

Regeste

CONTRAT INDIVIDUEL DE TRAVAIL; DIRECTEUR; INFORMATIQUE ; PRINCIPE DE LA CONFIANCE(INTERPRÉTATION DU CONTRAT); PROVISION(COMMISSION); SALAIRE | 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. | CO.322b; CC.8

Erwägungen

E. 39

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 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, 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 générerait 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. 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 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 oeuvre 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; - 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 $[(47'620.- 12'775.75) \times 2,5\% \times 1,19]$. 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, $[(US\$ 3'571 \times 1.24) : 4'429 \text{ fr.}]$, 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 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 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 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. 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, *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 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 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 élarger 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 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.

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 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 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 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 US\$ x 5% = 2'100 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 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 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 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. 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 oeuvrant 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 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. 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 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 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 oeuvre 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 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 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 International 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 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.