

# **NE\_GERICHTE CACIV.2014.16 vom 26. Mai 2015**

NE Tribunal cantonal, 2015-05-26, FR

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ne\\_gerichte\\_CACIV.2014.16](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ne_gerichte_CACIV.2014.16)

FR: NE\_GERICHTE CACIV.2014.16 du 26 mai 2015

IT: NE\_GERICHTE CACIV.2014.16 del 26 maggio 2015

## **Erwägungen**

### **E. 1**

Le jugement attaqué a été notifié le 30 janvier 2014, de sorte que l'appel, posté le 28 février suivant et rédigé dans les formes prévues par la loi, est recevable.

### **E. 2**

les actions pour fournitures de vivres, pension alimentaire et dépenses d'auberge;

3.1 les actions des artisans, pour leur travail; des marchands en détail, pour leurs fournitures; des médecins et autres gens de l'art, pour leurs soins; des avocats, procureurs, agents de droit et notaires, pour leurs services professionnels; ainsi que celles des travailleurs, pour leurs services.

1 Nouvelle teneur selon le ch. II art. 1 ch. 4 de la LF du 25 juin 1971, en vigueur depuis le 1er janv. 1972 (RO19711461; FF1967II 249). Voir aussi les disp. fin. et trans. tit. X à la fin du texte.

La prescription est interrompue:

1. lorsque le débiteur reconnaît la dette, notamment en payant des intérêts ou des acomptes, en constituant un gage ou en fournissant une caution;

2. lorsque le créancier fait valoir ses droits par des poursuites, par une requête de conciliation, par une action ou une exception devant un tribunal ou un tribunal arbitral ou par une intervention dans une faillite.

1 Nouvelle teneur selon le ch. II 5 de l'annexe 1 au CPC du 19 déc. 2008, en vigueur depuis le 1er janv. 2011 (RO20101739; FF20066841).

### **E. 3**

En ce qui concerne l'indemnité de « pleine compensation » de la fin des rapports contractuels, elle était visée dans les poursuites de 2002 et 2007, mais avec référence au contrat du 1<sup>er</sup> juin 1998. Or il faut admettre avec le tribunal de première instance que si les parties ont passé un nouveau contrat avec effet au 1<sup>er</sup> janvier 1999, celui-ci a remplacé – en l'absence de tout indice contraire déterminant – celui conclu six mois auparavant, en soulignant que la différence principale entre les deux conventions paraît avoir porté sur la prétendue domiciliation de Y. à Neuchâtel dès 1999 (cf. let. B supra) et que la remarque de celui-ci au sujet du non-paiement des cotisations d'assurances sociales prévues par la seconde convention est très discutable, dès lors que ces charges sociales allaient de pair avec cette domiciliation en Suisse, où il n'a finalement « jamais été fiscalisé ». Cela dit, les deux conventions précitées prévoyaient une indemnité de résiliation, libellées en des termes un peu différents (on y reviendra plus bas), de sorte que la référence au contrat du 1<sup>er</sup> juin 1998, plutôt qu'à celui de fin 1998, n'empêche pas le constat que l'employé a « fait valoir

ses droits », au sens de l'article 135 ch. 2 CO, et qu'elle n'invalide pas les actes interruptifs de prescription, s'agissant de la créance en cause.

#### **E. 4**

Il reste donc à dire si la fin du contrat entré en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 1999 donnait lieu à une indemnité telle que prétendue et, dans l'affirmative, pour quel montant. a) Pour interpréter la convention des parties et les actes accomplis par celles-ci lors de sa mise en œuvre, il faut rechercher leur réelle et commune intention (art. 18 CO). Si cette dernière ne peut être déterminée à partir des preuves administrées, l'interprétation intervient selon le principe de la confiance, soit en établissant « le sens que, d'après les règles de la bonne foi, une partie pouvait et devait raisonnablement prêter aux déclarations de volonté de l'autre » (voir par exemple, parmi une très nombreuse jurisprudence, l'arrêt du TF du 03.02.2015 [4A\_381/2014], au sujet de la résiliation prétendue d'un contrat de travail). b) De manière singulière, l'engagement de Y. par BB. Ltd, dès le 1<sup>er</sup> octobre 1999, n'a pas fait l'objet de la moindre communication écrite de la part de BB. SA, au vu du dossier. Bien que les liens formels d'actionariat ou d'administration entre BB. Ltd et B. SA. ne soient nullement documentés (l'inscription au registre du commerce de M. – Chief Financial Officer and Chief Controller de BB. Ltd – en tant que directeur de B. SA. date du 1<sup>er</sup> juin 2001, soit après le départ de Y.), on ne conçoit pas que cette société-ci ait été indépendante de celle-là, en ce qui concernait du moins les stratégies commerciales globales : d'une part, BB. Ltd évoque, dans ses rapports annuels (voir par exemple celui de l'année 1999), ses « bureaux européens » (« European Offices ») de Suisse, Allemagne, France, etc, sans nullement faire appel à la notion de société-fille, comme si ses représentants européens (notamment) lui étaient soumis directement ; on notera d'ailleurs, en parcourant le rapport de 1996, que l'actuel intimé a déjà le titre de « Vice President Sales and Marketing, Europe » et figure sur la photographie de l'équipe directoriale, alors que la circulaire aux actionnaires du 17 février 1997 démontre qu'il percevait déjà une rétribution importante en 1994, ce qui confère à la lettre d'engagement du 1<sup>er</sup> juin 1998 une allure de faux-semblant, si ce n'est de simulacre. D'autre part, les dates très rapprochées d'engagement au poste de vice-président à la direction générale, le 13 août 1999, d'autorisation de travail extra-européenne le 9 septembre 1999, et d'entrée en fonction, le 1<sup>er</sup> octobre 1999 démontrent que B. SA. avait soit un intérêt convergent à cette promotion de Y., soit très peu de poids dans la discussion des modalités du changement de fonction. c) Il est par ailleurs établi que, postérieurement au 30 septembre 1999, B. SA. a payé à Y. un montant de 308'475 francs, en cinq versements pour « services rendus » après le 1<sup>er</sup> octobre 1999 (deux paiements de 100'000 francs, le 5 octobre 1999, et de 150'000 francs, le 23 décembre 1999, couvrent selon leur libellé la période du 1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre 1999, de sorte qu'ils n'ont pas valeur d'indice sur le point considéré). L'appelante fait valoir à ce sujet que « dans les groupes de sociétés il n'est pas inusuel que des paiements soient faits par l'entité autre que le cocontractant formel » et que les paiements allégués ne correspondent d'ailleurs pas à ceux prévus par le contrat. Ces observations correspondent peut-être à une certaine réalité mais elles sont insuffisantes pour démontrer un mécanisme interne au groupe de sociétés. Tendent au contraire à infirmer une telle conclusion, le fait, d'une part, que Y. ait déjà reçu, dès 1995, des montants comparables (clairement supérieurs à 300'000 dollars ..., en salaire et bonus) de BB. Ltd, alors que B. SA. n'existait pas encore, et la description faite, par ailleurs, du poste de Y., dans la brochure de la banque P. au sujet de BB. Ltd, le 16 août 2000 : « Y. was appointed senior vice president, Sales & Marketing in November 1999. Based in Toronto, he manages European operations and world-wide

marketing », ce qui rend très plausibles des activités parallèles de vice-président au niveau mondial et de superviseur des activités européennes. Le courriel de C. du 1<sup>er</sup> novembre 1999 va dans le même sens, avec une expression encore plus parlante (« Y. will also continue his overall responsibility for European sales operations »). d) La démonstration arithmétique du défendeur, dans ses conclusions en cause, fondée sur la comparaison entre son revenu global de l'année 2000, selon la circulaire aux actionnaires du 12 février 2001 (soit 627'305 dollars ...) et son revenu déclaré pour la même année aux autorités étrangères (304'145 dollars ...) et ressortant (à peu de chose près) de ses fiches de salaire (299'299.33 dollars ...), établit à ses yeux une rétribution en Suisse de 323'161 dollars ..., soit 373'121.70 francs, qui correspondrait aux 308'475 francs susmentionnés, accrus de divers paiements de charges non incluses dans les salaires mais bien dans la rétribution globale. Certes, la correspondance arithmétique n'est pas parfaite et, théoriquement, la différence susmentionnée pourrait trouver une explication interne aux relations entre BB. Ltd et Y. Toutefois, l'appelante n'a esquissé aucune explication semblable et l'inexistence apparente de B. SA. dans la présentation du groupe BB. renforce l'impression d'une perspective « globalisante », dans laquelle la société suisse n'est qu'un instrument juridique. e) Les témoignages recueillis ne permettent aucune conclusion catégorique. Comme déjà dit, les témoins les plus renseignés n'ont pas été entendus ou ont prétendu tout ignorer, alors que ceux auditionnés n'ont pu faire part que de leurs impressions, parfois contradictoires, sur la prise de distance de Y. face à B. SA., dès sa nomination au siège de la société-mère. On soulignera que, du 1<sup>er</sup> juin 1998 au 30 septembre 1999 déjà, l'activité de Y. n'exigeait manifestement pas une présence très régulière au siège de B. SA. (le premier contrat l'excluait formellement et le courriel du 13 août 1999, concernant l'engagement au siège de la société-mère, est adressé à Y. à Paris). On observera également que E., qui aurait remplacé Y. au siège de B. SA., selon les témoins K. et L., figure également parmi les vice-présidents de BB. Ltd, dans le rapport annuel 1999. f) Il est vrai qu'on attendrait en principe une forme de résiliation de contrat écrite, de la part de B. SA., si les relations de travail se sont poursuivies de fin 1999 à fin 2000, et qu'un tel document fait entièrement défaut. Toutefois, on attendrait aussi une telle communication si le contrat a pris fin au 30 septembre 1999 et il n'y en a pas davantage. En l'absence de preuves qui ne semblaient pas inaccessibles (audition de l'ancien directeur, D., notamment), il demeure possible que des accords oraux soient intervenus, dans un sens comme dans l'autre (les circulaires aux actionnaires de BB. Ltd précisent bien – que les directeurs autres que les deux fondateurs ont des contrats oraux de durée indéterminée). g) Le premier juge rappelle à juste titre que, la conclusion d'un contrat de travail entre parties étant établie, il appartient à l'employeur de prouver son extinction s'il entend en déduire sa libération (ATF 125 III 78, confirmé notamment dans l'arrêt du 26.02.2009 [4A\_579/2008]). Vu la totale absence de manifestation de volonté échangée entre parties – que ce soit par légèreté, discrétion, voire dissimulation –, une interprétation subjective n'a pas de sens et il convient de se fonder, d'un point de vue objectif, sur les indices susmentionnés. Ceux décrits sous let. c et d ci-dessus conduisent, en l'absence d'indice contraire sérieux, à la conclusion que le contrat a perduré au-delà du 1<sup>er</sup> octobre 1999. On sait que le contrat entre Y. et BB. Ltd a pris fin au début janvier 2001. Vu la prescription des prétentions salariales retenue plus haut, il n'est pas décisif que les relations contractuelles ici litigieuses aient pris fin à la même date ou, comme retenu en première instance, à fin mars 2001, mais comme observé plus haut (c. 2 in fine), l'intimé situait lui-même la fin des relations juridiques entre parties au 9 janvier 2001, dans sa requête de mainlevée, et cet aveu paraît le

lier. h) Le contrat entré en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 1999 prévoyait le droit à une indemnité de licenciement de six mois, avec « full targeted compensation » (qu'on peut traduire par « indemnisation pleine cible »), si l'entreprise n'avait plus besoin de ses services (art. 11 let. B), l'indemnité étant portée à douze mois si le licenciement faisait suite à un changement de contrôle de direction de l'entreprise (hypothèse non alléguée en l'espèce). Si on se réfère à l'article 6 du même contrat, la rémunération de Y. comprenait un salaire annuel de 300'000 francs et une commission ciblée de 250'000 francs, ainsi qu'un bonus de 100'000 francs lié aux performances de l'entreprise et de l'employé, dont les détails étaient communiqués par lettre séparée. Y. n'a pas produit la lettre précitée, mais un tableau intitulé « Calculation of Commissions for Y. » pour l'année fiscale 2000, totalisant un montant de 304'687 dollars ..., très proche de celui du revenu déclaré aux autorités étrangères (304'145 dollars ...) mais pas très éloigné non plus des montants versés par B. SA. sur la même période (308'475 francs). L'appelante s'était référée à cette pièce, dont elle ne paraissait donc pas contester la véracité. Il paraît clair, cependant, que vu la période prise en compte (soit l'année fiscale ...), ce document concernait l'entreprise BB. Ltd. La notion de « compensation pleine cible » n'est pas dépourvue d'ambiguïté : pour la partie variable de la rémunération, elle peut faire référence aux derniers résultats obtenus par l'employé, mais on peut aussi concevoir que, dans un but de clarté et de sécurité en cas de licenciement, elle corresponde de manière fixe à la commission et au bonus versés en cas d'atteinte des objectifs à 100 %, c'est-à-dire les montants de référence de 250'000 francs et 100'000 francs. En définitive, il n'est toutefois pas nécessaire de trancher. i) Incontestablement, en effet, l'engagement de Y. au service de BB. Ltd ne prévoyait aucune indemnité de licenciement. Or la convention signée le 9 janvier 2001 par C. et Y. comporte notamment le paiement d'une somme forfaitaire de 400'000 dollars ..., outre divers remboursements de frais et droits d'option à exercer. L'intimé et le premier juge adoptent certes une interprétation littérale de ladite convention de rupture, en s'appuyant – pour l'intimé – sur le terme « BB. Ltd » utilisé au premier paragraphe (mais la renonciation à toute autre prétention, à l'avant-dernier paragraphe, parle de relations d'emploi « avec BB. ») et sur l'absence de toute mention du groupe de sociétés comme de la filiale suisse. Une telle manière de voir traduit cependant une rupture de logique du raisonnement : le maintien du contrat avec la société-fille, après l'engagement au siège de la société-mère, ne peut être admis qu'en se fondant sur certaines déclarations de cette dernière ou de ses représentants, ainsi que sur l'inclusion des rétributions payées, en 1999 et 2000, par la société-fille dans le revenu global annoncé par la société-mère (let. b à d). Cela suppose, comme déjà dit, une vision intégrée (ou globalisée) des relations entre le groupe BB. et Y. (dont l'affirmation qu'il pouvait justifier simultanément de rétributions extra-européenne et suisse repose sur une perspective analogue). Il n'est donc pas possible, ensuite, d'interpréter la convention du 9 janvier 2001 comme si la société-mère et la société-fille agissaient de façon totalement autonome, cela d'autant moins que la convention comporte des prestations non prévues lors de l'engagement par la société-mère et qu'il n'y a pas trace d'une résiliation écrite de la part de la société-fille, résiliation pourtant admise par Y. dans son courrier du 8 juillet 2001 (en notant que lui-même utilise alors les termes « BB. » et de « BB. in general »). Comme le montant de 400'000 dollars ... (équivalant à environ 460'000 francs, au taux applicable au 1<sup>er</sup> octobre 2000, ou à 480'000 francs au taux prétendu par Y. dans sa réclamation du 8 juillet 2001 précitée) excède clairement l'indemnité calculée sur six mois, même en retenant le mode de calcul le plus favorable pour l'employé, soit  $\frac{1}{2} X$  (Fr. 300'000.-- + Fr. 250'000.-- + Fr. 100'000.--), c'est-à-dire 325'000 francs, celui-ci n'a plus droit à une indemnité

supplémentaire.

#### **E. 5**

L'appel doit donc être admis. Statuant au fond, la Cour déclarera prescrites les prétentions salariales du demandeur et éteintes par paiement celles relatives à une indemnité de licenciement, de sorte qu'elle admettra la demande en libération de dette et rejettera la demande reconventionnelle. Y. devra supporter les frais des deux instances et verser à la demanderesse et appelante une indemnité de dépens globale qui, vu la valeur litigieuse et la relative complexité de la cause, peut être arrêtée à 24'000 francs.

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