

VD_FINDINFO HC / 2014 / 961 vom 2. Oktober 2014

VD Tribunal cantonal, 2014-10-02, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_findinfo_HC___2014___961

FR: VD_FINDINFO HC / 2014 / 961 du 2 octobre 2014

IT: VD_FINDINFO HC / 2014 / 961 del 2 ottobre 2014

Regeste

PRINCIPE DE LA CONFIANCE{INTERPRÉTATION DU CONTRAT} | 18 CO

Erwägungen

E. 1

L'appel est recevable contre les décisions finales de première instance (art. 308 al. 1 let. a CPC [Code de procédure civile du 19 décembre 2008, RS 272]), dans les causes non patrimoniales ou dont la valeur litigieuse, au dernier état des conclusions, est supérieure à 10'000 francs (art. 308 al. 2 CPC). L'appel, écrit et motivé, est introduit dans les trente jours à compter de la notification de la décision motivée (art. 311 CPC). En l'espèce, formé en temps utile par une partie qui y a intérêt (art. 59 al. 2 let. a CPC) et portant sur des conclusions supérieures à 10'000 fr., l'appel est recevable.

E. 2

a) L'appel peut être formé pour violation du droit ou pour constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). L'autorité d'appel peut revoir l'ensemble du droit applicable, y compris les questions d'opportunité ou d'appréciation laissées par la loi à la décision du juge, et doit le cas échéant appliquer le droit d'office conformément au principe général de l'art. 57 CPC (Tappy, op. cit., JT 2010 III 134). Elle peut revoir librement l'appréciation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (Tappy, op. cit., JT 2010 III 135). b) Selon l'art. 317 al. 1 CPC, les faits et moyens de preuve nouveaux ne sont pris en compte que s'ils sont invoqués ou produits sans retard (let. a) et ne pouvaient être invoqués ou produits devant la première instance bien que la partie qui s'en prévaut ait fait preuve de la diligence requise (let. b), ces deux conditions étant cumulatives. Il appartient à l'appelant de démontrer que ces conditions sont réalisées, de sorte que l'appel doit indiquer spécialement de tels faits et preuves nouveaux et motiver spécialement les raisons qui les rendent admissibles selon lui (TF 5A_695/2012 du 20 mars 2013 c. 4.2.1 ; TF 4A_334/2012 du 16 octobre 2012 c. 3.1, SJ 2013 I 311 ; JT 2011 III 43 c. 2 et les références citées). En l'espèce, l'intimée allègue deux faits nouveaux, portant sur le nombre de ventes de machines qu'elle a effectuée en 2013 et 2014. Au vu des explications de l'intimée, il y a lieu d'admettre que ces faits sont nouveaux et qu'ils ne pouvaient pas être allégués devant les premiers juges. Ils sont partant recevables en appel.

E. 3

L'appelant critique la manière dont les premiers juges ont abordé les témoignages de [...] et [...] en particulier. a) La suspicion de partialité d'un témoin, résultant par exemple d'un lien conjugal, de parenté, d'alliance ou d'amitié avec une parties, doit être prise en considération au stade de l'appréciation du témoignage. Elle n'exclut pas d'emblée que la déposition soit tenue pour digne de foi et il incombe au juge du fait d'apprécier sa force probante (cf. TF

4A_181/2012 du 10 septembre 2012 c. 3). b) En l'espèce, on ne comprend pas pourquoi [...], administrateur-président de l'intimée, a été entendu en qualité de témoin et non de partie en application de l'art. 191 CPC. Il convient de tenir compte de la valeur relative de cette preuve émanant du dominus litis (sur la portée de l'interrogatoire d'une partie, cf. Schweizer, in CPC commenté, n. 3 ad art. 192 CPC). Quant à [...], il a admis avoir eu un conflit avec [...] à la fin de ses relations de travail et s'être vu demandé de terminer son contrat de travail à domicile, mais rien ne laisse penser qu'il y ait eu un litige entre eux ; il y avait d'autant moins de raison d'écarter ce témoignage que celui d' [...] va au moins en partie dans le même sens.

E. 4

L'appelant soutient que l'interprétation faite par les premiers juges des clauses contractuelles du YPA serait erronée. Selon lui, le contrat signé par l'intimée avec la société [...] tomberait sous le coup du [...] et lui donnerait droit à une commission pour « grand » client. a) Pour apprécier les clauses d'un contrat, il y a lieu de rechercher la réelle et commune intention des parties, sans s'arrêter aux expressions ou dénominations inexactes dont elles ont pu se servir, soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO). Si la volonté réelle des parties ne peut pas être établie ou si elle est divergente, le juge doit interpréter les déclarations et les comportements selon le principe de la confiance. Il recherchera comment ces déclarations et comportements pouvaient être compris de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances. L'interprétation selon le principe de la confiance consiste à dégager le sens que le destinataire d'une déclaration peut et doit lui attribuer selon les règles de la bonne foi, d'après le texte et le contexte, ainsi que les circonstances qui ont précédé ou accompagné la manifestation de volonté (ATF 133 III 61; ATF 131 III 606; ATF 131 III 377, JT 2005 I 612). b) En l'espèce, aux termes du [...], une gratification de 40'000 fr. était due pour la signature d'un « grand » contrat de partenariat OEM. Les premiers juges ont retenu que le contrat signé avec [...] n'était pas un contrat de distribution OEM et que, dès lors, il ne donnait pas droit à une commission. On ne saurait suivre ce raisonnement. Il ressort en effet du témoignage d' [...] qu'avant l'arrivée de l'appelant, l'intimée était déjà en contact avec [...] depuis deux ou trois ans sans toutefois aboutir à un accord. Rien ne permet de dire que le partenariat recherché par l'intimée depuis deux ou trois ans au moment où elle a promis la gratification n'était pas le contrat qui a finalement été conclu avec [...]. Au contraire, [...] a encore précisé qu'il était peu important de savoir si au final c'était l'intimée ou la société tierce qui vendait la machine. En outre, la présentation du 1^{er} juillet 2011 (pièce 12 de l'appelant) stipule que « [...] assemblerait la machine sur la base du module LMJ de V. _____ SA et la machine serait commercialisée sous la marque V. _____ SA (« Made by [...] ») ». Ainsi, très peu de temps après l'engagement de l'appelant le 1^{er} mai 2011, la nature du partenariat envisagé avec [...] était déjà connue. Enfin, on ne comprend pas pourquoi l'intimée aurait expressément inclus [...] dans la liste des partenariats dont les négociations étaient déjà entamées mais qui pouvaient malgré tout donner droit à une commission, si le partenariat envisagé alors ne tombait pas sous le coup du [...]. Pour toutes ces raisons, il convient de retenir que le partenariat conclu entre [...] et l'intimée est un contrat de partenariat OEM qui justifie le versement d'une gratification. Le fait que l'intimée manquait de liquidités à cette époque n'y change rien. De plus, les témoins s'accordent pour dire que l'importance du partenariat était cruciale pour l'intimée. Selon [...], un partenariat avec [...] permettait d'accéder à de très gros clients, qui n'étaient pas forcément accessibles à l'intimée. Il avait une grande importance stratégique. Cette

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

E. 5

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

E. 6

Au vu de ce qui précède, l'appel doit être admis et le jugement réformé en ce sens que l'intimée doit verser à l'appelant la somme de 20'000 fr., sous déduction des cotisations légales et conventionnelles, avec intérêts à 5% l'an dès le 1^{er} février 2012 (art. 339 al. 1 CO [Code des obligations du 30 mars 1911 ; RS 220]). La décision sur les dépens de première instance doit également être réformée en ce sens que l'intimée versera à l'appelant la somme de 3'000 fr. à titre de dépens (art. 4 al. 1 TDC [Tarif des dépens en matière civile du 23 novembre 2010 ; RSV 270.11.6]), le jugement étant confirmé pour le surplus. L'arrêt peut être rendu sans frais judiciaires de deuxième instance (art. 114 let. c CPC). L'intimé doit verser à l'appelant la somme de 1'800 fr. à titre de dépens de deuxième instance (art. 7 TDC).

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