

**Arrêt N°37/16 - III – TRAV**

Exempt - appel en matière de droit du travail.

Audience publique du dix-sept mars deux mille seize.

Numéro 42013 du rôle

Composition:

Carlo HEYARD, président de chambre,  
Ria LUTZ, premier conseiller,  
Théa HARLES-WALCH, premier conseiller,  
Isabelle HIPPERT, greffier.

E n t r e :

A, demeurant à B-(...),

appelant aux termes d'un exploit de l'huissier de justice suppléant Patrick MULLER de Luxembourg du 23 décembre 2014,

comparant par Maître Carmen RIMONDINI, avocat à la Cour à Luxembourg,

e t :

**la société anonyme B S.A.**, établie et ayant son siège social à L-(...), représentée par son conseil d'administration actuellement en fonctions,

intimée aux fins du susdit exploit MULLER,

comparant par Maître Christian JUNGERS, avocat à la Cour à Luxembourg.

## LA COUR D'APPEL:

Vu l'ordonnance de clôture de l'instruction du 24 novembre 2015.

Où le magistrat de la mise en état en son rapport oral à l'audience.

Au service de la société B comme « Business Development Manager » depuis le 5 septembre 2011 jusqu'au jour de sa démission le 29 août 2012 avec effet au 30 septembre 2012, A réclama à son ancien employeur, par requête déposée au greffe du tribunal du travail de Luxembourg le 25 octobre 2013, des commissions d'un montant total de 20.694,20 euros sur base de l'article 4.2 du contrat de travail.

Il fit exposer qu'il avait pour mission de placer des consultants en informatique auprès de divers établissements de crédit et qu'il avait négocié respectivement renégocié avec différents établissements de crédit des contrats de mise à disposition de consultants, à savoir :

- C auprès de G : commission 13.911,90.-euros
- D auprès de G : commission 5.356,80.-euros
- E auprès de H : commission 976,50.-euros
- F auprès de I : commission 224,50.-euros
- F auprès de I : commission 224,50.-euros.

L'employeur contesta cette demande dans son principe et son montant, soutenant que le salarié n'aurait versé à l'appui qu'une pièce unilatérale émanant de lui-même.

Il soutint que le salarié n'avait droit à une telle commission que dans les cas où il vendait, dans le cadre d'une négociation effectuée par lui, un contrat de consultance à un nouveau client, et non si, comme en l'espèce, le salarié ne faisait que gérer administrativement la continuation d'un contrat avec un client existant, ce d'autant plus que le travail administratif, de négociation et de gestion des avenants faisaient partie de ses tâches normales, lesquelles étaient rémunérées par son salaire fixe.

Par un jugement contradictoirement rendu entre parties le 17 novembre 2014, le tribunal du travail, après avoir vérifié si le salarié avait effectivement vendu les cinq contrats de consultance conformément aux dispositions de l'article 4.2 du contrat de travail et être arrivé à la conclusion négative, a décidé que le salarié n'avait pas prouvé son droit aux commissions réclamées et l'en a débouté.

A a régulièrement relevé appel du susdit jugement par exploit d'huissier du 23 décembre 2014.

L'appelant demande de voir déclarer nul le jugement entrepris pour violation de l'article 249 du NCPC, sinon par réformation du jugement entrepris, voir dire fondée sa demande pour le montant total réclamé de 20.694,20 euros correspondant aux commissions générées par lui. Il demande également une indemnité de procédure de 1.500 euros.

L'intimée conclut à voir constater que le jugement est dûment motivé et répond aux prescrits de l'article 249 du NCPC. Elle conclut pour le surplus à la confirmation du jugement entrepris et à voir débouter l'appelant de sa demande sur base de l'article 240 du NCPC.

Elle formule une demande reconventionnelle en paiement de la somme de 2.500 euros sur base de l'article 6.1 sinon 1382 du code civil, sinon encore sur base de l'article 240 du NCPC.

- **quant à la nullité du jugement :**

A fait grief au premiers juges de n'avoir pas motivé leur jugement, dès lors que celui-ci ne contiendrait qu'une énumération des faits et ne serait pas basé sur un raisonnement juridique, de sorte qu'il n'aurait pas été en mesure de comprendre la décision, qu'il ne serait pas non plus en mesure de savoir si ses moyens de première instance ont été analysés, ce qui lui aurait porté un préjudice certain et qu'une absence de réponse à conclusions constituerait une forme de défaut de motivation justifiant l'annulation du jugement ainsi rendu.

Pour l'intimée au contraire le jugement querellé de nullité remplit les exigences prévues à l'article 249 du NCPC et n'encourt dès lors pas la sanction de la nullité.

Conformément à l'article 249 du NCPC, tout jugement doit contenir les motifs de sa décision.

Les motifs sont le raisonnement mené par le juge par lequel il répond aux conclusions des parties sur base des éléments de fait et de droit dont il a retenu la réalité.

En l'espèce, les premiers juges en se basant sur les termes de la convention entre parties, en l'occurrence l'article 4.2 du contrat de travail, ont analysé cas pour cas, la nature des opérations conclues par A pour décider, si au vu de leur contenu et des circonstances ayant abouti à leur conclusion, les contrats en cause pouvaient être considérés comme ayant été « vendus » par le salarié et partant donner lieu au paiement d'une commission.

Il en découle que les premiers juges ont fait une interprétation littérale du mot « vendus » sous-jacente à la solution retenue qu'A n'avait soit pas conclu les contrats initiaux, soit pas totalement négocié les contrats ou leurs avenants.

Le fait que les premiers juges n'aient dès lors pas suivi le requérant dans son interprétation de la clause litigieuse ne saurait de ce fait valoir absence de motivation.

C'est encore à tort qu'A soutient dans son acte d'appel qu'il n'était pas en mesure de comprendre la décision qui a déclaré non fondée sa demande. Il résulte en effet de ses conclusions ultérieures qu'A avait bien assimilé le raisonnement sous-jacent des premiers juges en leur reprochant que « *attendu encore que les premiers juges ont écarté la demande en constatant que soit Monsieur A n'aurait pas conclu les contrats initiaux, soit qu'il n'aurait pas totalement négocié les contrats ou les modifications* » (cf. conclusions du 29 juin 2015, p.5).

Il en suit que le moyen tiré du défaut de motivation du jugement n'est pas fondé.

- **quant au bien-fondé de la demande :**

L'article 4.2 du contrat de travail est de la teneur suivante :

*« L'employée bénéficiera d'une commission liée directement au résultat économique réalisé par lui. Cette commission sera calculée de la manière suivante :*

- a) une commission de vente qui sera équivalente à 10 % (dix pourcents) de la marge bénéficiaire annuelle (montant facturé-coûts directs) réalisée par les consultants qui sont/seront vendus par l'employé.*

*Ce schéma de commissionnement sera revu de manière annuelle. »*

A l'appui de son appel, A fait valoir qu'une application littérale de la clause telle que faite par les premiers juges vide celle-ci de son sens, alors qu'un « Business Development Manager » n'est pas en mesure de « vendre » quoi que ce soit et son rôle est de développer l'activité de son employeur, à savoir la fourniture de services. Ce faisant, les premiers juges auraient violé l'article 1156 du code civil en s'arrêtant au terme littéral de « vente d'un consultant » sans rechercher la commune intention des parties et sans tenir compte de l'ensemble de l'esprit du contrat et notamment de la réévaluation annuelle du commissionnement liée aux effets produits par les contrats signés dans les années postérieures à la signature du contrat, ce qui induirait inévitablement la prise en compte des modifications, avenants et renouvellements des contrats, la clause litigieuse prévoyant par ailleurs que « *ce schéma de commissionnement sera revu de manière annuelle* ».

L'appelant reproche encore aux premiers juges d'avoir écarté sa demande au motif qu'il n'aurait pas conclu les contrats initiaux ou qu'il n'aurait pas totalement négocié les contrats ou les modifications, renouvellements ou avenants de ces contrats, alors qu'il résulterait pourtant des pièces qu'il avait bien négocié les contrats et/ou les avenants de ces contrats et qu'il ne s'est pas limité à prolonger des contrats déjà existants.

En ordre plus subsidiaire, A invoque encore l'article 1162 du code civil au motif qu'il avait signé un contrat préétabli par son employeur et que dès lors la convention doit être interprétée en cas de doute en faveur de celui qui a contracté l'obligation.

La société B de son côté soutient que c'est en vain que le salarié s'attache à la seule notion de « résultat économique » ainsi qu'au caractère annuel de révision du schéma de commissionnement indiqué à la clause 4.2 du contrat pour tenter de démontrer que les juges n'ont pas interprété le contrat dans son ensemble. Selon l'intimée, le terme de « *résultat économique réalisé par l'employé* » n'a pourtant été utilisé qu'à titre de qualificatif général du facteur dont dépend la commission due à l'employé, raison pour laquelle il serait précisé qu'il s'agit d'« *une commission de vente à hauteur de 10 % de la marge bénéficiaire réalisée par les consultants qui sont/seront vendus par l'employé* ». Elle soutient qu'eu égard au montant de la partie fixe de la rémunération du salarié, il est clair que la commission n'est due que si le salarié « vend » dans le cadre d'une négociation effectuée par lui un contrat de consultance à un nouveau client, aucune commission n'étant due si les clients étaient déjà existants, puisque dans ce cas le travail de prospection et de négociation avait été mené par d'autres personnes et qu'A n'a traité leur commande qu'aux fins de la prolongation de la mise à disposition d'un consultant déjà en place chez ces clients. Selon l'intimée, A aurait lui-même reconnu dans son courrier du 6 décembre 2012 que la commission prévue à l'article 4.2 dépendait de son apport de nouveaux clients.

Elle conclut encore à l'inapplication de l'article 1162 du code civil au motif qu'A avait non seulement consenti à contracter son emploi aux conditions négociées entre parties, mais encore qu'il n'y a pas de doute quant à l'interprétation de la clause.

Elle soutient enfin qu'il résulte des pièces que pour les trois clients en cause, A a uniquement traité leur commande aux fins de prolongation de la mise à disposition d'un consultant déjà en place chez ces clients et dont la négociation contractuelle avait été menée par un autre employé.

Il y a lieu d'abord de relever que contrairement aux conclusions de la société B, il ne résulte pas du courrier du 6 décembre 2012 qu'A eût reconnu que le paiement de commissions dépendait de son apport de nouveaux clients, alors qu'il précise que « *la commission ne dépend pas de fait que je sois ou non apporteur des clients concernés, elle dépend du résultat économique que j'ai réalisé* ».

En ce qui concerne l'interprétation divergente par les parties de la clause litigieuse, la Cour constate en premier lieu que l'article 4.2 énonce d'abord le caractère essentiellement variable de la commission en indiquant que celle-ci est « *liée directement au résultat économique réalisé par lui* ».

La Cour constate en deuxième lieu que la commission est calculée sur la marge bénéficiaire annuelle réalisée par les consultants qui « *sont/seront vendus* » par le salarié. La clause met l'accent sur la vente, c'est-à-dire sur les démarches actives du salarié en vue de la signature de nouveaux contrats de mise à disposition avec les clients, sans distinction quant à la nature de ces contrats, nouveaux contrats, prolongations ou renouvellements de contrats.

Conformément aux conclusions d'A, le renouvellement et/ou la prolongation de contrats de mise à disposition sont dès lors à assimiler à une « vente » au sens de la prédite clause, dans la mesure où leur conclusion ne se limite pas nécessairement au simple acte administratif de la signature d'un nouveau document mais peut donner lieu à une véritable négociation, le client étant libre de choisir une autre société fournissant le même service.

Il y a partant lieu de réexaminer le bien-fondé des prétentions d'A au regard de son rôle actif joué dans la conclusion des contrats litigieux.

En ce qui concerne d'abord la conclusion des contrats de mise à disposition avec la G, il se dégage des pièces que si les négociations au sujet de ces contrats avaient déjà commencé en août 2011 entre J et le client, soit avant l'entrée en service d'A, il n'en demeure pas moins que les contrats ont été finalement signés le 13 janvier 2012, à la suite d'une discussion entre parties et d'un échange de courriels entre A et le client qui souhaitait en contrepartie de la longue durée des contrats obtenir de meilleurs tarifs pour les prestations des deux consultants. Il suit de ces éléments qu'A a droit à une commission pour les contrats de mise à disposition conclus avec le client G.

En ce qui concerne le contrat de mise à disposition conclu avec la banque H, s'il résulte des pièces que les négociations avec le client avaient eu lieu en mai 2011 entre K, respectivement J et le client, soit plusieurs mois avant l'entrée en service d'A, au sujet du choix du consultant respectivement de la durée du contrat et du tarif journalier des prestations du consultant, il n'en demeure pas moins que l'avenant à ce contrat portant prorogation de sa durée a été discuté (cf. le courriel de

la Banque H du 5 juillet 2012) et signé par A le 9 juillet 2012, de sorte qu'il a droit au paiement d'une commission de ce chef.

En ce qui concerne enfin les contrats de mise à disposition conclus avec la banque I, il se dégage des pièces qu'A a fait parvenir en octobre 2011 à ce client les offres pour le renouvellement d'un support annuel CITRIX, respectivement pour la mise en œuvre du « XenDesktop 5.5 » et que le client a fait parvenir à A le 2 novembre 2011 deux « purchase offers » correspondant à l'approbation des prédites offres. A a dès lors encore droit à une commission du chef de ces contrats.

Il suit des considérations qui précèdent que la demande d'A est fondée du chef des commissions. Le montant de 20.694,20 euros résultant du décompte présenté par A n'ayant pas fait l'objet de discussion entre parties, il y a lieu d'y faire droit.

Il y a partant lieu de réformer en ce sens le jugement entrepris.

Aucun acte de malice ou de mauvaise foi, voire erreur grossière équipollente au dol n'étant établis dans le chef d'A, la demande reconventionnelle de la société B en paiement du montant de 2.500 euros sur base de l'article 6-1 du code civil sinon de l'article 1382 du code civil n'est pas fondée.

La société B ne justifiant pas l'iniquité requise par l'article 240 du NCPC, sa demande en obtention d'une indemnité de procédure n'est pas non plus fondée.

Comme il serait inéquitable de laisser à charge d'A tous les frais par lui exposés et non compris dans les dépens, sa demande sur base de l'article 240 du NCPC est à déclarer fondée pour le montant de 1.500 euros.

#### **PAR CES MOTIFS :**

la Cour d'appel, troisième chambre, siégeant en matière de droit du travail, statuant contradictoirement, sur le rapport oral du magistrat de la mise en état,

reçoit l'appel ;

le dit fondé ;

**par réformation :**

dit la demande fondée ;

partant condamne la société anonyme B SA à payer à A la somme de 20.694 euros avec les intérêts légaux à partir du 25 octobre 2013 jour de la demande en justice jusqu'à solde.

dit non fondée la demande reconventionnelle de la société anonyme B SA en paiement de la somme de 2.500 euros sur base de l'article 6.1 du code civil, sinon sur base de l'article 1382 du code civil, sinon sur base de l'article 240 du NCPC ;

dit fondée la demande d'A sur base de l'article 240 du NCPC ;

partant condamne la société anonyme B SA à payer à A une indemnité de procédure de 1.500 euros.

condamne la société anonyme B SA à tous les frais et dépens des deux instances et en ordonne la distraction au profit de Maître Carmen RIMONDINI qui la demande affirmant en avoir fait l'avance.

La lecture du présent arrêt a été faite en la susdite audience publique par Monsieur le président de chambre Carlo HEYARD, en présence du greffier Isabelle HIPPERT.