



POUVOIR JUDICIAIRE

C/23649/2022

ACJC/782/2025

ARRÊT

DE LA COUR DE JUSTICE

Chambre des prud'hommes

DU MARDI 10 JUIN 2025

Entre

Monsieur A_____, domicilié _____ (France), appelant d'un jugement rendu par le Tribunal des prud'hommes le 5 juillet 2024 (JTPH/178/2024), représenté par Me Michael RUDERMANN, avocat, Bellum Avocats, cours des Bastions 4, 1205 Genève, et

B_____ **SA**, sise _____ [GE], intimée, représentée par Me Robert ANGELOZZI, avocat, Benoît & Arnold Avocats, rue Du-Roveray 16, case postale, 1211 Genève 6.

Le présent arrêt est communiqué aux parties par plis recommandés du 24 juin 2025.

EN FAIT

A. Par jugement JTPH/178/2024 du 5 juillet 2024, reçu par les parties le 9 juillet 2024, le Tribunal des prud'hommes (ci-après : le Tribunal), statuant par voie de procédure ordinaire, a, à la forme, déclaré recevable la demande formée le 6 mars 2023 par A_____ à l'encontre de B_____ SA (chiffre 1 du dispositif), et, au fond, débouté A_____ de toutes ses conclusions (ch. 2), dit qu'il ne serait pas perçu de frais, ni alloué de dépens (ch. 3) et débouté les parties de toute autre conclusion (ch. 4).

B. a. Par acte déposé le 6 septembre 2024 au greffe de la Cour de justice (ci-après : la Cour), A_____ a formé appel contre ce jugement, dont il sollicite l'annulation du chiffre 2 de son dispositif.

Il a conclu à ce que la Cour condamne B_____ SA à lui verser un montant brut de 27'793 fr. 53 plus intérêts moratoires à 5% l'an dès le 1^{er} janvier 2022 et un montant net de 1'947 fr. 49 plus intérêts moratoires à 5% l'an dès le 1^{er} janvier 2022 et renvoie la cause au Tribunal pour instruction complémentaire et nouvelle décision sur son éventuel droit à une commission en rapport avec la vente d'un véhicule à C_____ et le dommage LPP en résultant.

b. Par réponse du 9 octobre 2024, B_____ SA a conclu, sous suite de frais judiciaires et dépens, à la confirmation du jugement entrepris.

c. Les parties ont répliqué et dupliqué, persistant dans leurs conclusions respectives.

d. Elles ont été informées le 24 janvier 2025 de ce que la cause était gardée à juger.

C. Les faits pertinents suivants résultent du dossier :

a. B_____ SA est une société de droit suisse sise à Genève dont le but est l'exploitation d'une entreprise de ventes d'automobiles et d'accessoires pour automobiles ainsi que tous conseils et services liés à cette branche.

Le garage est concessionnaire de la marque D_____.

Dans le cadre de son activité, B_____ SA propose à la vente des véhicules figurant dans le catalogue et passe les commandes, pour le compte des clients, auprès de D_____ SA. Les clients ont par ailleurs la possibilité d'ajouter des options proposées dans le catalogue de vente de l'importateur.

b. Par contrat de travail du 4 septembre 2017, A_____ a été engagé en qualité de conseiller de vente de véhicules neufs à temps plein par B_____ SA.

Durant les six premiers mois, il a été rémunéré par le versement d'un salaire mensuel brut garanti de 9'500 fr.

Le contrat de travail prévoit qu'à la fin de la "*période du salaire garanti*", un salaire fixe mensuel brut de 2'300 fr. lui était versé 12 fois l'an. Ce salaire fixe était complété par le versement d'un montant forfaitaire de 200 fr. par mois (douze fois l'an) à titre de participation aux frais d'essence et de téléphone, d'une indemnité de 400 fr. par mois (douze fois l'an) pour l'utilisation de son véhicule privé en lieu et place d'un véhicule de démonstration, de commissions et de primes d'atteintes d'objectifs, définies à l'Annexe 1 du contrat de travail, et d'une rétrocession de 50% sur les commissions de leasing résultant de ses propres ventes.

L'art. 10 du contrat précise que le contrat de travail est complété par l'Annexe 1.

c. L'Annexe 1 a été signée le 9 septembre 2017 par les parties.

Intitulée "*Système de rémunération et directives pour les conseillers de vente D_____ pour l'année 2017*", elle précise faire partie intégrante du contrat de travail, que les directives qu'elle comporte "*p[ou]v[ai]ent évoluer en fonction des exigences de l'importateur et de la Direction*" et qu'elle pourrait être revue d'année en année "*notamment au niveau des objectifs de vente fixés*".

Elle prévoit notamment que les calculs étaient effectués sur la base du chiffre d'affaires net, que les primes, calculées au *pro rata temporis* des mois travaillés, étaient payées à la fin janvier pour le décompte de l'année précédente et que les contrats de vente étaient uniquement valables avec la signature de la Direction.

Elle prévoit également que les "*commissions de leasing*" étaient versées au garage, qui rétrocéderait la moitié des sommes perçues au conseiller de vente, de manière individuelle, que les commissions étaient versées après la livraison et le paiement intégral des voitures aux clients et que les commissions intermédiaires devaient être validées par la direction et qu'une participation de 50% était à la charge du collaborateur.

L'Annexe 1 comporte un tableau récapitulatif des taux appliqués pour le calcul du commissionnement sur la vente des modèles de la marque D_____, lesquels variaient entre 1,8% et 2,0%, notamment 1,4% pour les "*voitures neuves à commander et commandes modifiables*". Il était également prévu le versement d'un montant de 100 fr. pour chaque jeu de roues hiver de la marque D_____ vendu.

Le témoin E_____, ancien vendeur chez B_____ SA, a exposé au Tribunal que les vendeurs se voyaient verser 50% de ce que le garage percevait pour les leasings, soit en moyenne 150 fr. par contrat de leasing.

A teneur de l'Annexe 1, la "*rémunération sur le volume*" était calculée en fonction du nombre de "*voitures livrées des modèles de la marque D_____, voitures neuves, démos ou ex-démos*". Elle s'élevait à 0,15% du chiffre d'affaires net individuel dès 80 "*retails*", à 0,25% du chiffre d'affaires net individuel dès

85 "retails" et à 0,30% du chiffre d'affaires net individuel dès 95 "retails". Selon les explications fournies par B_____ SA, le terme "retails" signifiait "la livraison à un client d'un véhicule neuf, soit un véhicule qui n'avait jamais été immatriculé". Il pouvait s'agir soit d'un véhicule commandé par un client, soit d'un véhicule en stock.

Une prime de 1'000 fr. était également versée par trimestre atteint, qui impliquait la vente de 20 voitures par trimestre.

d. Le 26 janvier 2018, les parties ont signé une nouvelle Annexe 1 au contrat de travail, laquelle fixait la "rémunération sur le volume" à 0,10% du chiffre d'affaires net individuel dès 80 "retails", à 0,20% du chiffre d'affaires net individuel dès 85 "retails" et 0,25% du chiffre d'affaires net dès 90 "retails".

e. Pour l'année 2018, A_____ a perçu, avec son salaire de janvier 2019, une prime d'atteinte d'objectifs de 11'752 fr. correspondant à 0,20 % de son chiffre d'affaires annuel net de 5'876'000 fr. pour 87 véhicules livrés.

f. Pour les années 2019, 2020 et 2021, les parties ont signé une nouvelle Annexe 1 les 8 février 2019, 16 janvier 2020 et 29 janvier 2021.

La "rémunération sur le volume" a alors été fixée à 0,15% du chiffre d'affaires net individuel dès 80 "retails", à 0,25% du chiffre d'affaires net individuel dès 85 "retails" et 0,30 % du chiffre d'affaires net dès 90 "retails".

L'objectif personnel de vente de A_____, soit 20 voitures par trimestre, ainsi que les taux appliqués pour le calcul du commissionnement sur la vente des modèles de la marque D_____ sont demeurés inchangés depuis 2017.

Les conditions d'octroi des commissions et des primes d'objectifs pour les années 2018 à 2021 n'ont pas non plus été modifiées en substance, en particulier celles qui stipulaient que les commissions étaient versées après la livraison au client et après le paiement intégral de la voiture.

A_____ a confirmé qu'il ne s'était pas opposé aux objectifs fixés par l'Annexe 1 pour l'année 2021. Il a expliqué que ceux-ci lui paraissaient réalisables et qu'il "*estimai[t] qu'il y allait certainement y avoir une normalisation, ce qui fai[sai]t partie des arguments lors de la signature des objectifs*". Il a également admis qu'avant 2020, il n'y avait pas eu de normalisation (adaptation) des objectifs, à sa connaissance.

g. Pour l'année 2019, A_____ a perçu, avec son salaire de janvier 2020, une prime d'atteinte d'objectifs de 23'893 fr. 30 correspondant à 0,30 % de son chiffre d'affaires annuel net de 7'964'434 fr. 74 pour 113 véhicules livrés.

h. Il est admis par les parties que la crise sanitaire a impacté l'industrie automobile en 2020 et 2021, qui a été frappée d'une pénurie "*sans précédent*" de semi-conducteurs, ralentissant fortement la production des véhicules.

i. Dans ce contexte, l'importateur suisse de la marque D_____ a décidé de "*normaliser*" les objectifs fixés à ses concessionnaires en 2020, pour tenir compte de "*cette difficulté passagère*".

i.a Dans le cadre de la présente procédure, A_____ a notamment déclaré que lors des séances de vente hebdomadaires, F_____, directeur du garage, informait les vendeurs des objectifs fixés par D_____ au garage ainsi que de leurs variations. Au cours de ces réunions, la question de la répercussion de ces normalisations sur leurs propres commissions était également abordée. La direction fournissait régulièrement des rapports intermédiaires sur l'atteinte des objectifs aux vendeurs présents à ces séances et les informaient des résultats du garage par rapport aux objectifs fixés par l'importateur au fur et à mesure de leur éventuelle normalisation.

i.b B_____ SA, représentée par son directeur, F_____, a confirmé devant le Tribunal que les vendeurs étaient régulièrement informés des objectifs annuels fixés par l'importateur suisse de D_____ ainsi que des normalisations. Ces informations étaient communiquées oralement aux collaborateurs lors des séances de vente. En revanche, les objectifs fixés par l'importateur et leurs éventuelles variations n'avaient pas de répercussion sur les objectifs individuels fixés, ni sur leur part variable de rémunération.

Si les objectifs annuels fixés par l'importateur étaient communiqués aux vendeurs, c'était parce que c'était par ces derniers, qui "*avaient le contact avec le client*", que l'objectif pouvait être atteint.

Le fait que les objectifs fixés par l'importateur soient réduits n'était pas nécessairement en lien avec une crise des ventes de véhicules. De plus, la somme totale des objectifs individuels fixés à chacun de leurs trois vendeurs ne correspondait pas "*forcément*" à l'objectif de vente total fixé pour tout le garage.

i.c Le témoin E_____, ancien vendeur auprès de B_____ SA entre mars 2018 et décembre 2021, a déclaré au Tribunal que la normalisation des objectifs fixés par l'importateur au concessionnaire avait une répercussion sur les objectifs qui leur étaient fixés. Il n'avait connu que des normalisations à la baisse; ses objectifs personnels étaient baissés au *prorata* de la normalisation des objectifs du garage. Cela était arrivé en 2019. Selon ses souvenirs, la normalisation de l'objectif global du garage avait été d'environ 15% en 2019 et en 2020, ce qui avait eu une influence sur son revenu. Le témoin est toutefois revenu sur ses déclarations lorsque le décompte de A_____ relatif à l'année 2019 lui a été soumis, déclarant qu'il était possible qu'il se soit trompé concernant la normalisation des objectifs 2019. Il ne se souvenait en revanche pas si une normalisation avait été appliquée en 2021 car "*de*

toute façon" il n'aurait pas atteint les objectifs (il était "*complètement dans les choux*" cette année-là).

i.d Le témoin G_____, conseiller de vente chez B_____ SA depuis le 2 novembre 2021, a exposé au Tribunal que la normalisation consistait en l'adaptation des objectifs du garage et des vendeurs en fonction de la conjoncture économique du marché. Selon lui, c'était l'employeur qui procédait à cette normalisation, laquelle avait un impact sur les objectifs contractuels des vendeurs. Il ne savait toutefois pas comment fonctionnait la normalisation car il n'y avait jamais pris part. Il avait un objectif annuel qu'il devait atteindre et s'il ne l'atteignait pas, sa rémunération n'augmentait pas. Le taux de commission était fixé en début d'année et ne variait pas en cours d'année.

i.e Le témoin H_____, conseiller commercial chez B_____ SA depuis avril 2019, a déclaré au Tribunal qu'un objectif de vente était fixé contractuellement par l'employeur à ses vendeurs. Cet objectif était fixé annuellement en début d'année et ne variait pas en cours d'année. Le garage avait également des objectifs de vente fixés par l'importateur, lesquels étaient variables en fonction de l'évolution du marché. La variation de ces objectifs n'avait pas d'impact sur les objectifs des vendeurs. L'année 2020 avait été la seule année durant laquelle leur objectif individuel avait été réduit, et ceci en raison de la crise sanitaire et de l'activité réduite du garage.

j. Pour l'année 2020, B_____ SA a "*normalisé*" les objectifs de A_____ à -14%, permettant ainsi à l'employé de bénéficier d'une prime correspondant à 0,15% dès 69 "*retails*" (80 – 14%), à 0,25% dès 73 "*retails*" (85 – 14%) et à 0,3% dès 82 "*retails*" (95 – 14%).

Le décompte de primes de vente et objectifs pour l'année 2020, signé par B_____ SA et remis à l'employé avec son décompte de salaire du mois de janvier 2021, précise que l'objectif individuel a été "*normé à -14%*" et que A_____ a bénéficié d'une prime correspondant à 0,3% de son chiffre d'affaires net de 5'761'496 fr. pour 88 véhicules livrés et payés, soit 17'284 fr. 49.

B_____ SA a exposé au Tribunal que le taux de commission avait été adapté en fin d'année en signe de remerciement, suite à l'année difficile qui était passée, et afin de tenir compte du fait qu'en raison de la crise sanitaire, les vendeurs n'avaient pas eu accès à l'espace de vente pendant plusieurs mois.

C'était la seule année où elle avait pris une telle décision, qui était donc exceptionnelle.

k. La crise traversée par l'industrie automobile a persisté en 2021.

L'importateur suisse de la marque D_____ a notamment informé ses partenaires de vente suisses qu'elle ne serait pas en mesure de livrer, dans les délais, un certain

nombre de modèles (notamment les modèles 1_____, 2_____, 3_____, 4_____, 5_____, 6_____ et 7_____).

Il a annoncé, par courriel du 30 juillet 2021, qu'en raison d'une réduction de production pour le mois de septembre et le quatrième trimestre, les commandes de l'année en cours devaient être reportées vers l'année suivante.

Par une circulaire du 20 août 2021, l'importateur a, en substance, indiqué à ses partenaires de distribution que le marché global avait perdu 14,2% en juillet par rapport à l'année précédente, ce qui signifiait que tous les fabricants étaient plus ou moins touchés par la crise des semi-conducteurs et les problèmes de disponibilité qui en découlaient.

Il a par ailleurs expliqué que le problème des semi-conducteurs s'était aggravé et que de nouvelles réductions de production étaient nécessaires. Des ajustements importants avaient en outre été apportés aux commandes existantes. En raison de la pénurie de semi-conducteurs, une large gamme d'équipements n'était plus disponible et avait dû être retirée des commandes. Les modules de prix des options qui avaient été supprimées avaient été réduits en conséquence et leur mise en correspondance avec les systèmes avait déjà été réalisée.

Par une circulaire du 14 septembre 2021, l'importateur a indiqué que la crise mondiale relative aux semi-conducteurs frappait l'ensemble de l'industrie automobile avec une gravité particulière. Un grand nombre de commandes de clients avait entraîné l'omission de certains équipements spéciaux par rapport à la commande initiale du client. Une série de mesures pouvait être proposée aux clients afin de réduire les désagréments liés à cette crise des semi-conducteurs, à savoir, la prolongation des contrats de leasing, l'échange de la commande du client contre un véhicule de stock, une solution de mobilité ou encore le paiement de compensations.

Par une circulaire du 20 septembre 2021, l'importateur a confirmé que l'industrie automobile restait très affectée par la crise mondiale des semi-conducteurs.

A teneur de circulaires transmises par l'importateur, certaines options demeuraient indisponibles au 2 novembre 2022 et l'importateur n'était pas en mesure d'indiquer *"la période à laquelle certaines options ser[ai]ent de nouveau disponibles"*, de sorte que celles-ci n'étaient *"plus proposées jusqu'à nouvel ordre"*.

l. L'importateur suisse de D_____ a fixé, pour l'année 2021, la normalisation des objectifs de B_____ SA à -17,24%, réduisant l'objectif de vente du garage à 216 unités contre 261 auparavant.

m. A une date indéterminée (en octobre 2021 selon les allégations de A_____), un décompte de primes de ventes et objectifs 2021 intermédiaire, qui faisait état de la situation au 30 juin 2021, a été remis à A_____.

À teneur de ce document, le conseiller de vente avait vendu 48 véhicules au 30 juin 2021, ce qui représentait 60% de ses objectifs annuels fixés. Sous la rubrique "*rémunération sur le volume*", un taux de 0,3% était indiqué avec la précision "*résultat extrapolé*".

n. Par courrier du 21 octobre 2021, remis en mains propres, B_____ SA a résilié le contrat de travail de A_____ au 31 décembre 2021 et proposé de signer un nouveau contrat avec prise d'effet au 1^{er} janvier 2022, lequel impliquait une baisse de ses conditions de rémunération.

B_____ SA n'était plus en mesure de maintenir les conditions de travail convenues sans mettre en péril l'équilibre financier de l'entreprise, compte tenu de la crise "*extrêmement tendue*" sur le marché des véhicules neufs, due à la baisse du volume des ventes, à la problématique des livraisons de véhicules suite aux retards de fabrication, et à la lente fonte des marges depuis près de deux ans.

o. A_____ n'ayant pas accepté le nouveau contrat, les rapports de travail ont pris fin le 31 décembre 2021.

B_____ SA a allégué que A_____ avait pris la décision de ne pas travailler durant son préavis. A_____ a contesté cet allégué, précisant qu'il avait des vacances et des jours de récupération à prendre. En appel, il a ajouté que c'était B_____ SA qui l'avait libéré de son obligation de travailler durant le mois de décembre 2021, ce que l'intéressée a contesté.

p. En 2022, A_____ a perçu un montant de 31'296 fr. 55 à titre de commissions de vente pour 2021, auquel s'est ajouté un montant de 19'083 fr. 40 correspondant à la réalisation de divers objectifs atteints durant l'année, notamment une prime de 10'083 fr. 42 sur le volume des voitures D_____ vendus et livrés.

Sa prime de 10'083 fr. 42 correspond à 0,15% de son chiffre d'affaires net de 6'722'279 fr. pour 82 véhicules livrés et payés par le client.

A teneur de son certificat de salaire pour l'année 2021, A_____ a perçu au total un salaire brut de 228'597 fr. 35 (sur lesquels ont été déduites des cotisations ordinaires de 16'017 fr. 60).

Selon B_____ SA, la baisse des ventes de A_____ durant le dernier trimestre 2021 s'expliquait par le fait que le précité avait quitté ses fonctions début novembre 2021.

q. Par pli du 1^{er} mars 2022, A_____ a fait valoir des prétentions auprès de B_____ SA, en lien avec la rémunération qui restait due, selon lui, sur le volume de véhicules de marque D_____ livrés en 2021 ainsi que sur le salaire qui lui avait

été versé depuis janvier 2022 sur des ventes réalisées en 2021 et qui n'était plus sujet aux cotisations LPP.

Il s'est notamment plaint du fait que B_____ SA n'avait pas tenu compte de la normalisation des objectifs à -17,24%, telle que fixée par l'importateur suisse de D_____, pour calculer sa prime. Selon lui, il avait droit au paiement d'un montant complémentaire brut de 10'083 fr. 42 à titre de rémunération sur le volume de véhicules D_____ livrés en 2021 (soit 0,3% de 6'722'279 fr., dont à déduire 10'083 fr. 42 déjà versé à ce titre).

Il s'est également plaint du fait que des cotisations LPP n'étaient pas prélevées sur les commissions de ventes qui lui étaient versées "*au compte-goutte*", au gré des livraisons, depuis le 1^{er} janvier 2022 (représentant un solde de 52'942 fr. 82), ainsi que sur la "*prime d'objectifs contractuelle sur vente D_____ 2021 et autres objectifs*" qui lui avait été versée en janvier 2022 (19'083 fr. 42). En se basant sur les informations figurant sur son certificat de salaire pour l'année 2021, il a déduit que les cotisations paritaires LPP s'élevaient à 7,007% (des cotisations LPP employé de 16'017 fr. 60 pour un salaire annuel brut de 228'597 fr. 35). Selon lui, deux options étaient possibles : soit l'entreprise déclarait la rémunération complémentaire versée en 2022 à la caisse de prévoyance pour 2021 et s'acquittait des cotisations paritaires correspondantes, ce qui impliquait notamment la rectification du certificat de salaire 2021; soit l'entreprise lui versait un montant complémentaire net de 5'753 fr. 42 correspondant au taux de cotisation paritaire de 7,007%, part employeur, sur la rémunération brute encore due au 31 décembre 2021 (soit 7,007% de 82'109 fr. 66).

r. Par réponse du 25 mars 2022, B_____ SA a refusé d'entrer en matière sur les prétentions soulevées par A_____.

Elle a notamment rappelé la teneur du contrat de travail et de son Annexe I, dûment acceptés par A_____, et qui prévoyaient l'application d'un taux de 0,15% dans le cas de la vente et livraison de 82 véhicules. L'entreprise avait souhaité faire preuve de reconnaissance à l'égard de ses employés en 2020, raison pour laquelle elle avait décidé d'appliquer un taux de 0,3% pour calculer la prime de A_____, au lieu des 0,25% prévus par l'Annexe 1 en cas de livraison de 88 véhicules. Il s'agissait d'une "*action unique et sans reconnaissance aucune pour l'avenir*".

Pour ce qui était de la prévoyance professionnelle, A_____ ne faisait plus partie de l'entreprise, bien que celle-ci le rémunérait encore sur "*des reliquats*" de livraisons et la loi fédérale sur la prévoyance professionnelle, survivants et invalidité (LPP) ne prévoyait pas de dispositif pour le cas d'espèce. En tout état, le total des gains pour les mois de janvier et février 2022 n'avait pas dépassé le seuil d'entrée à la caisse. B_____ SA avait néanmoins transmis à la caisse de prévoyance une nouvelle annonce d'évènements afin que A_____ soit couvert

pour les mois à venir, "y compris le présent", dans la mesure où des livraisons restaient en souffrance.

s. Par pli du 31 mars 2022, A_____ a persisté dans ses prétentions.

S'agissant de la problématique liée aux cotisations LPP par l'employeur, A_____ a pris note de ce que B_____ SA avait transmis une nouvelle annonce d'évènements à sa caisse de prévoyance, admettant ainsi implicitement le bien-fondé de sa prétention s'agissant des commissions/salaires qui lui étaient versés après le 31 décembre 2021 sur des ventes conclues avant la résiliation de son contrat et leur soumission à la LPP.

Il a rappelé que, selon ses projections, les commissions de vente qui lui étaient encore dues au 1^{er} janvier 2022 s'élevaient à 52'942 fr. 82, dite somme ne comprenant pas le montant réclamé à titre de solde de la prime sur le volume des véhicules D_____ livrés.

t. Le 11 avril 2022, B_____ SA a maintenu que les prétentions soulevées par son ancien employé étaient dénuées de fondement juridique.

u. Dans le cadre de la présente procédure, A_____ a allégué avoir droit à des commissions sur les ventes qu'il aurait effectuées en 2021.

Dans sa demande initiale, il n'a pas précisé les affaires qui lui donnaient droit, selon lui, à une provision, se contentant de produire deux tableaux récapitulatifs et d'alléguer que B_____ SA lui devait à ce titre un montant de 22'184 fr. 81.

A ce sujet, B_____ SA a fait valoir qu'une commission n'était acquise que si la vente était réalisée et le véhicule livré au client et les témoins G_____ et H_____, conseillers de vente, ont confirmé que les commissions ne leur étaient pas versées en cas d'annulation de commande, précisant que le motif de l'annulation n'avait pas d'incidence.

Selon B_____ SA, un certain nombre de contrats signés par A_____ pendant les rapports de travail avait finalement été annulé par les acheteurs (I_____, J_____, K_____, L_____, M_____, N_____, O_____, P_____ GMBH (2x), Q_____, R_____), tandis que d'autres commandes n'avaient jamais été confirmées par les potentiels acheteurs (S_____ (2x) et C_____). Elle a produit à cet égard un "*tableau récapitulatif des affaires en cours de A_____*", sur lequel la mention "*annulé*" est inscrite pour les commandes des premiers clients précités. Il est précisé, s'agissant des clients S_____ (2x) et C_____, que les précommandes n'ont jamais été signées par les clients.

Le témoin G_____, conseiller de vente chez B_____ SA depuis novembre 2021, a confirmé que les commandes des clients J_____, K_____, L_____, M_____,

N_____, O_____, R_____ et P_____ GMBH avaient été annulées en raison des retards de livraison en lien avec la crise automobile.

u.a Dans sa demande en paiement, A_____ n'a pas détaillé les différentes commissions dont il réclamait le paiement, se contentant de requérir le versement d'un montant total de 22'184 fr. 81. Il résulte toutefois du tableau qu'il a produit à l'appui de ce montant, qu'il prétendait initialement au versement d'une commission de 675 fr. 30 pour la vente d'un véhicule au client T_____.

Sur le tableau produit par B_____ SA, il est indiqué que la commande du client T_____ était en cours et que la commission, d'un montant de 529 fr. 55 fr., était en attente de versement. Il est également précisé, sous "*commentaire*", que la commande avait été modifiée : "*changement de modèle avec report de livraison selon requête du client (8_____ remplace 9_____)*".

Dans sa réplique, A_____ a allégué que le client T_____ lui avait d'abord commandé un véhicule D_____ modèle 9_____, avant de modifier sa commande, "*vraisemblablement après la fin de son contrat de travail*", optant finalement pour un modèle 8_____.

B_____ SA a admis, dans sa duplique, l'allégué (27) de A_____ formulé dans les termes suivants : "*On donnera acte à B_____ SA de ce qu'elle reconnaît devoir à Monsieur A_____ sur cette vente un montant de 529 fr. 55 bruts à titre de commission*". Elle a ensuite formulé un nouvel allégué (84), à teneur duquel le client T_____ avait décidé de modifier sa commande auprès d'un autre employé et que la commission avait été versée à ce dernier.

C'est finalement le paiement d'un montant de 529 fr. 55 que A_____ a réclamé à titre de commission pour cette vente.

u.b A_____ a allégué que la cliente I_____ avait commandé, le 4 août 2021, un véhicule D_____ neuf modèle 4_____ pour un prix net HT de 62'450 fr. 49 ainsi qu'un jeu de roues d'hiver.

Il a produit à cet égard un contrat de vente concernant cette commande ("*Customer vehicle order*") daté du 4 août 2021 et non signé, qui confirme celle-ci.

B_____ SA a allégué que la commande de la cliente I_____ n'avait pas été réceptionnée par celle-ci, car elle se trouvait à l'étranger au moment de la livraison. Le véhicule avait alors été remis en vente, conformément aux conditions générales de vente. Par la suite, la cliente avait émis la volonté de commander un modèle identique, mais n'avait jamais confirmé sa demande, si bien que cette vente ne s'était jamais concrétisée.

Il résulte de courriels échangés entre B_____ SA et I_____ entre le 17 et le 28 octobre 2022 que lorsque sa voiture a été livrée au garage, le 17 octobre 2022, la cliente se trouvait à l'étranger en raison d'une urgence familiale. La cliente avait alors indiqué ne pas pouvoir récupérer la voiture livrée avant la mi-décembre, précisant que dans la mesure où elle n'avait plus eu de nouvelles de la part du garage, elle avait pensé qu'elle ne recevrait pas la voiture avant le mois de janvier ou plus tard ("*January or so*"). Elle a demandé s'il fallait procéder à une nouvelle commande ("*perhaps we order a new one?*").

Le 10 janvier 2023, B_____ SA a demandé à I_____ de confirmer l'annulation de sa commande, ce à quoi elle a répondu, le 11 janvier 2023, qu'elle voulait toujours la voiture et ne souhaitait donc pas annuler ("*I would like the car. I don't want to cancel*"). Le même jour, le garage l'a informée que la voiture avait été vendue depuis longtemps ("*for a very long time*"). Il avait déduit de ses échanges qu'elle ne voulait plus la voiture mais qu'elle passerait peut-être une nouvelle commande. La cliente a immédiatement demandé s'il était possible de commander la même voiture. Le 14 janvier 2023, B_____ SA a envoyé un courriel à la cliente, indiquant qu'il n'avait pas eu de retour depuis son dernier message. Sans nouvelles de sa part dans les 24 heures, elle considérerait sa commande annulée.

Le témoin G_____ a confirmé que la commande de la cliente I_____ avait été annulée car celle-ci n'était jamais venue chercher son véhicule.

Pour cette commande, A_____ prétend au paiement d'une commission de vente de 874 fr. 30 bruts (soit prix net du véhicule HT en 62'450 fr. 49 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____) + 100 fr. bruts de commission pour la vente d'un jeu de roues d'hiver.

u.c A_____ a allégué que le client J_____ avait commandé, le 27 août 2021, un véhicule D_____ neuf modèle I_____ en leasing pour un prix net HT de 89'249 fr. 23.

Il a produit un contrat de vente concernant cette commande, daté du 27 août 2021 et non signé, qui confirme le modèle et le montant allégué. Aucune indication n'y figure quant à la conclusion d'un contrat de leasing.

B_____ SA a allégué que le client J_____ avait annulé sa commande en raison des restrictions engendrées par la pénurie des semi-conducteurs.

Il est établi que le 17 novembre 2021, J_____, faisant référence à un entretien téléphonique du 11 novembre, lors duquel il avait été informé de l'indisponibilité de plusieurs équipements, a indiqué à B_____ SA qu'il souhaitait renoncer, sans frais, à la commande du véhicule, comme cela lui avait été proposé, dans la mesure où il n'était pas disposé à renoncer aux options qu'il avait choisies et où il avait

impérativement besoin d'un véhicule pour le mois de juin 2022, délai qui ne pouvait être respecté.

Par pli du 23 novembre 2021, B_____ SA a confirmé l'annulation de la vente, précisant "*regretter*" cette situation.

Pour cette commande, A_____ prétend au paiement d'une commission de vente de 1'249 fr. 49 bruts (soit prix net du véhicule HT en 89'249 fr. 23 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____) + 150 fr. bruts de commission de leasing.

u.d A_____ a allégué que le client K_____ avait commandé, le 4 septembre 2021, un véhicule D_____ neuf modèle 2_____ en leasing pour un prix net HT de 101'637 fr. 27.

Il a produit un contrat de vente concernant cette commande, daté du 4 septembre 2021 et non signé, qui confirme le modèle et le montant allégués. Aucune indication n'y figure quant à la conclusion d'un contrat de leasing.

B_____ SA a allégué que le client K_____ avait annulé sa commande en raison des restrictions engendrées par la pénurie des semi-conducteurs.

Il est établi que le 11 novembre 2021, B_____ SA a informé K_____ que sa commande était concernée par les problèmes engendrés par le manque de semi-conducteurs, soit la baisse importante de la production et l'indisponibilité de certains équipements. B_____ SA regrettait cette situation, qui était totalement indépendante de sa volonté et invitait le client à contacter son conseiller de vente afin qu'il puisse lui communiquer toutes les informations concernant sa commande.

Le 19 novembre 2021, K_____, faisant référence à un entretien téléphonique, a confirmé sa décision de renoncer à sa commande du 4 septembre 2021, précisant qu'il était "*contraint et forcé compte tenu de la suppression de certaines options commandées et du report du délai de livraison*".

Par pli du 22 novembre 2021, B_____ SA a confirmé l'annulation de la vente, précisant "*regretter*" cette situation.

Pour cette commande, A_____ prétend au paiement d'une commission de vente de 1'422 fr. 92 bruts (soit prix net du véhicule HT en 101'637 fr. 27 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____) + 150 fr. brut de commission de leasing.

u.e A_____ a allégué que le client L_____ avait commandé, le 18 juin 2021, un véhicule D_____ neuf modèle 3_____ pour un prix net HT de 74'674 fr. 82 ainsi qu'un jeu de roues d'hiver.

Il a produit un contrat de vente concernant cette commande, daté du 18 juin 2021 et non signé, qui confirme ce qui précède.

B_____ SA a allégué que le client L_____ avait annulé sa commande en raison des restrictions engendrées par la pénurie des semi-conducteurs.

Il résulte d'un courrier du 22 juillet 2021 que la commande du client L_____ avait été transmise aux usines D_____ et que la production de son véhicule était alors planifiée pour décembre 2021.

Le 6 décembre 2021, L_____ a informé B_____ SA qu'il souhaitait annuler sa commande compte tenu du retard de livraison et de l'indisponibilité de l'équipement choisi.

Par pli du 14 décembre 2021, B_____ SA a pris note de la demande d'annulation formulée par le précité et indiqué regretter cette situation, indépendante de sa volonté. Le 23 décembre 2021, B_____ SA a confirmé l'annulation de la vente.

Pour cette commande, A_____ prétend au paiement d'une commission de vente de 1'045 fr. 45 bruts (soit prix net du véhicule HT en 74'674 fr. 82 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____) + 100 fr. bruts de commission pour la vente d'un jeu de roues d'hiver.

u.f A_____ a allégué que le client M_____ avait commandé, le 4 juin 2021, un véhicule D_____ neuf modèle 4_____ en leasing pour un prix net HT de 51'693 fr. 59.

Il a produit un contrat de vente concernant cette commande ainsi qu'une offre de leasing, datés du 4 juin 2021 et signés, qui confirment ce qui précède.

B_____ SA a allégué que le client M_____ avait annulé sa commande en raison des restrictions engendrées par la pénurie des semi-conducteurs.

Il est établi que le 11 novembre 2021, B_____ SA a informé le client M_____ de ce que sa commande était concernée par les problèmes engendrés par le manque de semi-conducteurs, soit la baisse importante de la production et l'indisponibilité de certains équipements. B_____ SA regrettait cette situation, qui était totalement indépendante de sa volonté et invitait le client à contacter son conseiller de vente afin qu'il puisse lui communiquer toutes les informations concernant sa commande.

Le 10 janvier 2022, M_____ a informé B_____ SA de son souhait d'annuler sa commande, compte tenu de l'indisponibilité des équipements choisis et du nouveau délai de livraison ("*beaucoup trop long*").

Par pli du 18 janvier 2022, B_____ SA a confirmé l'annulation du contrat, précisant qu'elle "*regrett[ait]*" cette situation.

Pour cette commande, A_____ prétend au versement d'une commission de vente de 723 fr. 71 bruts (soit prix net du véhicule HT en 51'639 fr. 59 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____) + 150 fr. bruts de commission de leasing.

u.g A_____ a allégué que le client N_____ avait commandé, le 23 mars 2021, un véhicule D_____ neuf modèle 4_____ pour un prix net HT de 47'307 fr. 33.

Il a produit un contrat de vente concernant cette commande, daté du 23 mars 2021 et non signé, qui confirme ce qui précède.

B_____ SA a allégué que le client N_____ avait annulé sa commande en raison des restrictions engendrées par la pénurie des semi-conducteurs.

Il est établi que le 25 mai 2021, B_____ SA a informé le client N_____ d'un retard dans la livraison de son véhicule, initialement prévue pour septembre 2021, l'importateur de D_____ en Suisse étant dans l'impossibilité d'octroyer des contingents de production en 2021.

Le 11 novembre 2021, B_____ SA a informé le client N_____ de ce que sa commande était concernée par les problèmes engendrés par le manque de semi-conducteurs, soit la baisse importante de la production et l'indisponibilité de certains équipements. B_____ SA regrettait cette situation, qui était totalement indépendante de sa volonté et invitait le client à contacter son conseiller de vente afin qu'il puisse lui communiquer toutes les informations concernant sa commande.

Le 22 novembre 2021, N_____ a informé B_____ SA qu'il souhaitait annuler sa commande, dans la mesure où les équipements choisis ne pouvaient lui être fournis.

Par pli du 26 novembre 2021, B_____ SA a confirmé l'annulation du contrat, ajoutant qu'elle "*regrettait*" cette situation.

Pour cette commande, A_____ prétend à une commission de vente de 662 fr. 30 bruts (soit prix net du véhicule HT en 47'307 fr. 33 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____).

u.h A_____ a allégué que la cliente O_____ avait passé une commande le 14 octobre 2021, qu'elle avait modifiée le 28 octobre 2021, pour un véhicule D_____ neuf modèle 5_____ en leasing pour un prix net HT de 83'665 fr. 53, pour son conjoint, U_____.

Il a produit deux contrats de vente, le premier daté du 14 octobre 2021 (pour un modèle 5_____/10_____) et le second du 28 octobre 2021 (pour un modèle 5_____/11_____), non signés, sur lesquels ne figurent pas le prix allégué par A_____. Le premier contrat englobe l'achat d'un jeu de roues d'hiver mais pas le second; il est toutefois précisé sur ce second contrat que le véhicule commandé

"viendra en remplacement du 5_____/10_____ livrable en février 2022" et que "le client conserve[rait] les roues hiver d'une voiture à l'autre".

B_____ SA a allégué que la cliente O_____ avait annulé sa commande en raison des restrictions engendrées par la pénurie des semi-conducteurs.

Il est établi que le 2 février 2022, O_____, faisant suite à une conversation téléphonique ayant eu lieu la veille entre B_____ SA et son conjoint, a indiqué qu'elle souhaitait annuler la commande, dans la mesure où plusieurs options choisies étaient indisponibles.

Par pli du 8 février 2022, B_____ SA a confirmé l'annulation du contrat, ajoutant qu'elle "regrettait" cette situation.

Pour cette commande, A_____ prétend au paiement d'une commission de vente de 1'171 fr. 32 bruts (soit prix net du véhicule HT en 83'665 fr. 83 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____) + 100 fr. bruts de commission pour la vente d'un jeu de roues d'hiver + 150 fr. bruts de commission de leasing.

u.i A_____ a allégué que P_____ GMBH avait commandé, le 15 juillet 2021, deux véhicules D_____ neufs modèles 6_____, en remplacement de deux modèles 12_____, pour un prix net HT respectivement de 191'801 fr. 30 et de 189'637 fr. 88.

Il a produit deux contrats de vente ayant pour objet deux D_____/6_____ aux prix allégués, datés du 15 juillet 2021 et non signés.

B_____ SA a allégué que la cliente P_____ GMBH n'avait jamais finalisé les commandes effectuées par A_____.

Par pli du 13 juin 2022, B_____ SA s'est adressé à V_____, pour P_____ GMBH, concernant "la commande de deux D_____ [modèles 1_____ à 6_____] ", n'ayant pas reçu en retour les "nouveaux" contrats signés. Les commandes étaient suspendues jusqu'à réception des documents.

Par courriel du 8 février 2023, B_____ SA a relancé P_____ GMBH au sujet des deux "commandes [d'un modèle 1_____ à 6_____] " et sollicité la confirmation de l'annulation des commandes. Le même jour, V_____, pour P_____ GMBH a confirmé résilier les "deux 6_____".

Par pli du 9 février 2023, B_____ SA, faisant référence à un courrier du 26 janvier 2023 ainsi qu'au courriel susmentionné du 8 février 2023, a pris note de l'annulation des deux contrats.

Pour ces commandes, A_____ prétend au paiement d'une commission de vente de 2'685 fr. 22 bruts + 2'654 fr. 93 bruts (soit prix net des véhicules HT en 191'801 fr. 30 et 189'637 fr. 88 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____).

u.j A_____ a allégué que la cliente R_____ avait passé une commande le 12 juillet 2021, qu'elle avait modifiée le 23 août 2021, pour un véhicule D_____ neuf modèle 6_____ pour un prix net HT de 211'771 fr. 59 ainsi qu'un jeu de roues d'hiver.

Il a produit deux contrats de vente concernant cette commande, le premier daté du 12 juillet 2021 et le second du 28 août 2021, qui confirme ce qui précède.

B_____ SA a allégué que la cliente R_____ avait annulé sa commande en raison des restrictions engendrées par la pénurie des semi-conducteurs.

Il résulte d'un courriel du 25 mars 2022 que R_____ a informé B_____ SA qu'elle souhaitait annuler sa commande, dans la mesure où le garage n'était pas en mesure de lui livrer le véhicule dans le délai indiqué.

Par pli du 30 mars 2022, B_____ SA a confirmé l'annulation du contrat, ajoutant qu'elle "regrettait" cette situation.

Pour cette commande, A_____ prétend au paiement d'une commission de vente de 2'964 fr. bruts (soit prix net du véhicule HT en 211'771 fr. 59 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____) + 100 fr. bruts de commission pour la vente d'un jeu de roues d'hiver.

u.k A_____ allègue que le client Q_____ avait commandé, le 30 juin 2021, un véhicule D_____ neuf modèle 13_____ à financer par un leasing, pour un prix net HT de 37'883 fr. 01.

Il a produit un contrat de vente concernant cette commande, daté du 30 juin 2021 et non signé, qui confirme le modèle et le montant allégués. Aucune indication n'y figure quant à la conclusion d'un contrat de leasing.

B_____ SA a confirmé, le 22 juillet 2021, au client que sa commande avait été transmise aux usines de D_____ et que la production de son véhicule était planifiée pour septembre 2021.

B_____ SA a informé Q_____, par courrier du 20 octobre 2021, de ce que le véhicule qu'il avait commandé était directement impacté par la pénurie des semi-conducteurs et la baisse des volumes de production et que certaines options commandées ne pourraient pas être livrées. Un bon de 750 fr. lui était par conséquent offert par D_____ en contrepartie.

B_____ SA a allégué que ce courrier lui avait été retourné avec la mention "*le destinataire est introuvable à l'adresse indiquée*", que le véhicule commandé, sans option, était arrivé dans ses locaux le 1^{er} novembre 2021 et que dans la mesure où Q_____ était introuvable et n'avait pas sollicité le retrait du véhicule commandé, elle avait pris la décision de résilier la vente.

Elle a produit une photocopie d'une enveloppe adressée au précité, timbré le 9 novembre 2021, sur laquelle est apposée la mention postale suivante : "*Le destinataire est introuvable à l'adresse indiquée*".

Elle a également produit un courriel transmis le 18 novembre 2021 à l'adresse <W_____@HOTMAIL.COM>, par lequel elle a informé un client de l'arrivée de son véhicule dans ses locaux le 1^{er} novembre 2021. Il est fait référence à des courriers revenus avec la mention "*inconnu à cette adresse*".

Pour cette commande, A_____ prétend au paiement d'une commission de vente de 530 fr. 36 bruts (soit prix net du véhicule HT en 37'883 fr. 01 x 1,4% de commission pour un véhicule neuf D_____) + 150 fr. bruts de commission de leasing.

u.l A_____ a allégué que la cliente X_____ avait commandé, le 29 avril 2021, un véhicule D_____ neuf modèle 14_____ toutes options à financer par un leasing, dont le prix n'était pas encore connu à l'époque de la conclusion du contrat.

B_____ SA a produit un formulaire rempli par A_____ pour l'achat du véhicule sus indiqué par X_____, non signé par la cliente, sur lequel il a été inscrit à la main "*ANNULE sur demande de H_____ [monogramme] le 24/01/22*". Elle a allégué que la pré-commande effectuée par A_____, sans la signature de la direction, n'avait jamais été validée par la cliente.

Le témoin H_____ a déclaré au Tribunal que les clients C_____/X_____ n'avaient pas acheté le véhicule mentionné sur le formulaire précité, ajoutant que ledit véhicule n'avait "*en réalité*" jamais été commandé car le contrat n'avait pas été signé par les acheteurs, lesquels ignoraient l'existence de ce document et précisant qu'en tout état, le client devait, en sus d'un tel document, signer les conditions générales de vente. La mention "*annulé sur demande de H_____*" se référait bien à lui, dite mention ayant été ajoutée, selon lui, au moment où il avait vendu un autre véhicule au couple C_____/X_____, soit le 24 janvier 2022. Il a également déclaré que le 29 avril 2021, le véhicule 14_____ n'était pas encore commercialisé. Le document produit n'avait jamais été validé et la commande n'avait jamais été transmise à l'usine.

Pour cette commande, A_____ a prétendu au paiement d'une commission de vente estimée à 800 fr. bruts + 150 fr. bruts de commission pour un leasing.

v. Les contrats de vente établis par B_____ SA, intègrent des "conditions générales de vente pour véhicules neuf" qui prévoient notamment ce qui suit :

1. CARACTERISTIQUES DU VEHICULE

1.1 L'acheteur prend acte du fait que les usines se réservent le droit de modifier sans préavis la construction et la forme de leurs modèles, y compris les réglages des différents types de véhicules.

1.2 Les valeurs mesurées et les données figurant dans les prospectus et les listes doivent s'entendre comme étant des valeurs approximatives. Nous nous réservons le droit d'apporter des modifications d'ordre mineur et demeurant dans des limites raisonnables au véhicules par rapport à celui décrit dans le contrat ou à l'étendue de la fourniture. Le vendeur est en droit, sans pour autant que cela soit une obligation de sa part, de livrer une exécution à laquelle des changements ont été apportés.

1.3 Nous déclinons expressément toute demande de dommage et intérêts ainsi que le droit d'annuler le contrat en raison des changements en question.

2. DELAI DE LIVRAISON

2.1 B_____ SA met tout en œuvre pour tenir les délais de livraison. Les délais de livraison mentionnés sont indicatifs et n'engagent aucunement B_____ SA. Le non-respect du délai de livraison ne donne pas droit à l'acheteur de se départir du contrat ni de prétendre à un dédommagement.

2.2 En aucun cas, B_____ SA n'est tenue des conséquences d'événement de force majeure ou d'autres perturbations ne lui incombant pas. En particulier, dans les cas de grève, cessation d'activité, limitation de production, dommage aux installations, retard ou absence de livraison d'un fournisseur, dysfonctionnement d'exploitation ou de réseau de transport, B_____ SA est libérée d'exécuter le contrat dans les délais impartis ou même totalement libérée d'exécuter le contrat en cas d'impossibilité de livraison.

(...)

4. PRIX / MODIFICATION DES PRIX

(...)

4.2 Le prix d'achat du véhicule neuf est établi selon le prix catalogue valable lors de la conclusion du contrat. Si le prix catalogue augmente avant la livraison de l'objet, le prix de vente de ce dernier est augmenté en

conséquence. Il en va de même en cas de baisse du prix catalogue, à la condition que B_____ SA reçoive de son fournisseur une garantie de baisse sur l'objet du présent contrat.

(...)

6. PAIEMENT

6.1 Sauf convention contraire consignée par écrit, le prix de vente des véhicules, des accessoires et des autres prestations auxiliaires est payable simultanément au transfert de la chose vendue.

(...)

8. ACCEPTATION TARDIVE

8.1 Si malgré un rappel écrit, l'acheteur tarde à prendre possession de l'objet acheté, B_____ SA peut, après un délai de 8 jours notifié par écrit :

- a) Exiger l'exécution du contrat et réclamer des dommages-intérêts, ou
- b) Se départir immédiatement du contrat et réclamer 15% du prix de vente, à titre de peine conventionnelle. Si le dommage subi dépasse le montant de la peine conventionnelle, B_____ SA est en droit de réclamer la différence, même si l'acheteur n'est pas responsable de son retard.

9. RESILIATION DU CONTRAT

9.1 Si un solde de prix d'achat reste impayé, contrairement aux dispositions contractuelles, B_____ SA après un délai supplémentaire de 8 jours notifié par écrit peut résilier le contrat par écrit en faisant valoir sa réserve de propriété. L'acheteur devra dans ce cas à B_____ SA une indemnité qui sera calculée comme suit :

- a) 15% du prix d'achat comme réparation du dommage
- b) 30% du prix d'achat pour la dépréciation d'un véhicule neuf à la suite de sa mise en circulation
- c) plus 1% du prix d'achat par mois entier ou entamé à partir de la date de livraison du véhicule et, selon sa catégorie de prix."

- D. a.** Par requête du 29 novembre 2022 déposée en vue de conciliation, puis introduite le 6 mars 2023 devant le Tribunal des prud'hommes après échec de conciliation du 17 janvier 2023, A_____ a assigné B_____ SA en paiement de la somme totale de 38'021 fr. 65, avec intérêts moratoires à 5% l'an dès le 1^{er} janvier 2022,

comprenant un montant brut de 10'083 fr. 42 à titre de paiement de prime d'objectif 2021, un montant brut de 22'184 fr. 81 à titre de paiement de commissions et un montant net de 5'753 fr. 42 à titre de cotisation LPP.

Dans sa demande, il n'a pas motivé sa conclusion en paiement du montant net de 5'753 fr. 42, se contentant d'indiquer qu'il avait réclamé le versement, par courrier du 1^{er} mars 2022, notamment de la "*cotisation LPP part employeur (soit 7,007% selon le certificat annuel de salaire 2021) sur le montant des commissions non encore payées au 31 décembre 2021, représentant un montant net de 5'753 fr. 42 dont [il] était frustré en raison de sa sortie du cercle des assurés*".

À l'appui de ses conclusions, il a produit plusieurs fiches de salaires, notamment les décomptes remis par B_____ SA après la fin des rapports de travail en lien avec le versement des commissions (décompte de salaire janvier à avril et juin à novembre 2022). Des cotisations LPP figurent sur le décompte relatif au mois de juin 2022 uniquement.

b. Par réponse du 5 juin 2023, B_____ SA a conclu, sous suite de frais judiciaires et dépens, au déboutement de A_____ de toutes ses conclusions.

c. Par réplique du 19 juillet 2023, A_____ a formé de nouveaux allégués et modifié ses conclusions en paiement, concluant au versement d'un montant brut de 10'083 fr. 42 à titre de prime d'objectif 2021, d'un montant brut de 22'387 fr. 77 à titre de commissions et d'un montant net de 2'274 fr. 98 à titre de cotisation LPP.

Il a par ailleurs requis l'audition de plusieurs témoins, notamment C_____ et X_____.

d. Par duplique du 2 octobre 2023, B_____ SA a formé de nouveaux allégués. Elle a pour le surplus conclu au déboutement de A_____ de toutes ses conclusions.

e. A l'issue de l'audience du 30 novembre 2023, le Tribunal, par ordonnance de preuve, a notamment admis l'audition de plusieurs témoins, dont C_____.

f. Par ordonnance du 14 décembre 2023, le Tribunal a imparti à A_____ un délai pour lui communiquer l'adresse valable et complète du témoin C_____ et dit qu'à défaut, ledit témoin ne serait pas convoqué.

Dans le délai imparti, A_____ a communiqué l'adresse de la société dont le témoin était administrateur, considérant qu'il pourrait y être joint.

g. Des échanges ont eu lieu entre le Tribunal et le témoin C_____.

Ce dernier a indiqué, par pli du 15 janvier 2024, qu'il ne se rendrait pas à l'audience à laquelle il avait été convoqué, expliquant qu'il ne serait pas à Genève à la date

prévue, qu'il avait 83 ans, qu'il était à la retraite, qu'il voyageait beaucoup et qu'il comptait profiter des dernières années qui lui restaient à vivre.

Il a, le 18 janvier 2024, refusé de produire de justificatif à son absence. Il avait souffert d'un cancer, pour lequel il avait été traité jusqu'à la fin novembre 2023 et souhaitait profiter de sa maison dans le sud. Il ne lui était pas possible de venir témoigner, "d'autant plus que dans cette affaire [il n'avait] rien à dire".

h. Le Tribunal a communiqué les courriers de C_____ à A_____, lequel a persisté dans sa demande d'audition.

i. Lors de l'audience de débats principaux du 13 mars 2024, le Tribunal a procédé à l'audition des parties et de deux témoins, dont E_____ (vendeur auprès de B_____ SA entre mars 2018 et décembre 2021), dont les déclarations ont été intégrées à l'état de fait ci-dessus dans la mesure de leur pertinence.

Pour le surplus, le témoin E_____ a déclaré au Tribunal qu'il avait parlé du litige avec A_____ mais "*pas en détails*". Il avait parlé de l'audience avec le précité mais aussi avec le chef d'atelier du garage, d'anciens collègues et le propriétaire du garage. Il "*se doutait*" des raisons pour lesquelles il était convoqué car lorsqu'on quittait une entreprise dans l'automobile, c'étaient toujours les mêmes questions qui se posaient.

Une amende a été infligée notamment au témoin C_____ qui ne s'était pas présenté à l'audience sans être excusé. Cette amende pouvait être levée s'il se présentait à l'audience suivante, pour laquelle il avait été convoqué.

A_____ a persisté à requérir l'audition de ce témoin.

j. Lors de l'audience du 20 mars 2024, le Tribunal a procédé à l'audition d'autres témoins, dont les déclarations ont été intégrées à l'état de fait ci-dessus dans la mesure utile.

k. Lors de l'audience du 15 mai 2024, le Tribunal a procédé à l'audition d'un dernier témoin. Le témoin C_____ ne s'étant par ailleurs pas présenté, il lui a infligé une amende supplémentaire.

A l'issue de l'audience, les parties ont plaidé, persistant dans leurs conclusions respectives.

Le Tribunal a ensuite gardé la cause à juger.

l.a Dans le jugement entrepris, le Tribunal a, s'agissant du montant de 10'083 fr. bruts dont le paiement était réclamé par A_____ à titre de prime d'objectifs sur le volume des voitures vendues en 2021, relevé que le contrat de travail du 4 septembre 2017 et en particulier les Annexes 1 qui en faisaient partie intégrante

et qui avaient été signées chaque année par l'employé ne stipulaient pas que l'employé disposait d'un droit à se voir répercuter la normalisation des objectifs de vente fixés à B_____ SA par l'importateur sur ses propres objectifs individuels. De l'avis du Tribunal, A_____ ne pouvait pas, pour le surplus, se prévaloir d'un tel droit sur la seule base de la possibilité prévue par l'Annexe 1 de voir évoluer les directives "*en fonction des exigences de l'importateur et de la Direction*". Il découlait par ailleurs des éléments du dossier que, chaque année, A_____ avait perçu des primes d'objectifs calculées conformément aux conditions prévues à l'Annexe 1 de son contrat de travail, à l'exception de l'année 2020, pour laquelle il avait bénéficié d'une normalisation de ses objectifs individuels, ce qui figurait expressément sur son décompte de primes de vente et objectifs 2020. Rien ne permettait en outre de conclure que A_____ avait contesté les décomptes finaux remis chaque année par l'employeuse et ainsi qu'il n'avait pas accepté les conditions régissant ses rapports de travail. L'employé avait au contraire déclaré au Tribunal avoir accepté les objectifs de vente qui lui avaient été fixés pour l'année 2021.

De l'avis du Tribunal, A_____ ne pouvait prétendre que le taux de normalisation concédé par D_____ à son réseau de garages en 2021 devait également être répercuté sur ses objectifs individuels, le document en question mentionnant expressément que le taux de 3% de prime sur le volume des véhicules livrés aux clients, était un "*résultat extrapolé*".

Le Tribunal a également tenu compte des témoignages de G_____ et de H_____, lesquels avaient confirmé que leurs taux de commissions et leurs objectifs de vente étaient fixés en début d'année et qu'ils ne variaient pas, et que les normalisations des objectifs de vente fixées par l'importateur à B_____ SA n'avaient aucun impact sur leurs objectifs individuels. Les déclarations contradictoires du témoin E_____ n'avaient en revanche pas pu "éclairer" le Tribunal sur cette question.

En définitive, seul le décompte final remis à A_____, établi à la fin de l'année 2021 et qui calculait la prime d'objectifs conformément aux conditions prévues à l'Annexe 1 du contrat de travail, était déterminant. Dans la mesure où l'employé avait reçu une prime correspondant au taux prévu par l'Annexe 1 de son contrat de travail (le taux de 0,15% étant applicable pour la vente de 82 véhicules), il n'avait pas le droit au paiement d'un montant supplémentaire à ce titre.

l.b S'agissant des commissions réclamées par A_____ sur les voitures qu'il aurait vendues en 2021, le Tribunal a tout d'abord relevé que l'Annexe 1 au contrat de travail stipulait "*sans équivoque*" que les commissions étaient versées au vendeur qu'après la livraison et le paiement intégral des voitures aux clients.

Les circulaires de l'importateur de D_____ adressées à B_____ SA entre juillet 2021 et septembre 2022 confirmaient que la livraison des véhicules commandés par les clients ne pouvait plus être garantie dans les délais annoncés mais aussi, qu'en

raison des problèmes annoncés dans le secteur des semi-conducteurs, la commande initiale ne pouvait pas être honorée, les équipements spéciaux requis par les clients n'étant pas disponibles.

Les nombreux échanges entre B_____ SA et ses clients confirmaient que les contrats de vente ou les précommandes conclues avaient été annulés pour ces raisons.

Le Tribunal a par ailleurs relevé que A_____ n'interprétait pas différemment l'Annexe 1 à son contrat de travail, pas plus qu'il ne contestait que des ventes avaient été annulées par les clients en raison des circonstances précitées. Celui-ci faisait en revanche valoir que les ventes en question avaient été annulées en violation des conditions générales de vente. Or, de l'avis du Tribunal, ces documents contractuels visaient à régler les relations entre B_____ SA et les clients/acheteurs et n'étaient donc pas opposables à A_____. Pour cette raison, le Tribunal a renoncé à procéder à un examen approfondi des conditions générales de vente.

Il a, pour le reste, tenu compte des témoignages de G_____ et H_____, qui avaient confirmé qu'en cas d'annulation de la commande d'un véhicule, ils ne percevaient pas de commissions et que certaines commandes passées avec A_____ en 2021 avaient bien été annulées car les véhicules n'étaient pas disponibles dans les délais annoncés, avec toutes les options désirées par les clients.

Selon le Tribunal, il était en outre impossible pour B_____ SA de garantir aux clients, avec un délai prévisible, la livraison du véhicule commandé avec toutes les options désirées, pas plus que le prix initialement convenu, au vu de la situation particulière liée à la crise sanitaire. Le Tribunal a par conséquent retenu que les conditions relatives à l'impossibilité objective subséquente non fautive étaient réalisées et que B_____ SA n'était pas tenue de verser de commissions à A_____ sur les ventes de véhicules annulées dans ce contexte particulier. Il a par conséquent débouté l'employé de sa conclusion en paiement de commissions sur les ventes.

1.c Le Tribunal a, pour le reste, débouté A_____ de ses conclusions en paiement de cotisations LPP calculées sur les montants réclamés à titre de commission et de prime d'objectifs sur les voitures vendues au cours de l'année 2021 compte tenu de l'issue du litige.

EN DROIT

- 1. 1.1** L'appel a été interjeté contre une décision finale (308 al. 1 let. a CPC), dans une affaire patrimoniale dont la valeur litigieuse au dernier état des conclusions est supérieure à 10'000 fr. (art. 308 al. 2 CPC), auprès de l'autorité compétente (art. 124 let. a LOJ), dans le délai utile de 30 jours (art. 142 al. 1, 143 al. 1, 145 al.1 let. b et 311 al. 1 CPC) et selon la forme prescrite par la loi (art. 130 al. 1, 131 et 311 CPC). Il est dès lors recevable.

1.2 La Cour revoit la cause avec un plein pouvoir d'examen en fait et en droit (art. 310 CPC). En particulier, elle contrôle librement l'appréciation des preuves effectuée par le juge de première instance et vérifie si celui-ci pouvait admettre les faits qu'il a retenus. Il incombe toutefois au recourant de motiver son appel (art. 311 al. 1 CPC), c'est-à-dire de démontrer le caractère erroné de la motivation attaquée (ATF 138 III 374 consid. 4.3.1; arrêt du Tribunal fédéral 4A_55/2017 du 16 juin 2017 consid. 5.2.3.2).

1.3 Compte tenu de la valeur litigieuse d'espèce, supérieure à 30'000 fr. (compte tenu des dernières conclusions prises devant la juridiction de première instance; cf. arrêts du Tribunal fédéral 4A_307/2021 du 23 juin 2022 consid. 2.2.3; 5A_261/2013 du 19 septembre 2013 consid. 3.3), la maxime des débats (art. 55 al. 1 et 247 al. 2 let. b ch. 2 CPC a contrario) et la maxime de disposition (art. 55 CPC) s'appliquent.

2. Dans son appel, l'appelant a réduit ses conclusions, concluant à ce que l'intimée soit condamnée à lui verser un montant brut de 27'793 fr. 53 et un montant net de 1'947 fr. 49, alors qu'il réclamait le paiement d'un montant brut total de 32'471 fr. 19 et un montant net de 2'274 fr. 98.

La réduction des conclusions ne constituant pas une modification de la demande nécessitant le respect des conditions y relatives mais un retrait partiel de la demande (arrêt du Tribunal fédéral 5A_456/2016 du 28 octobre 2016 consid. 4.2.1 notamment), elle est donc admissible.

3. L'appelant fait grief au Tribunal d'avoir violé son droit à la preuve en renonçant à obtenir la déposition du témoin C_____ sur des points essentiels pour statuer sur ses prétentions.

3.1.1 Toute partie a droit à ce que le tribunal administre les moyens de preuve adéquats proposés régulièrement et en temps utile (art. 152 al. 1 CPC). La preuve a pour objet les faits pertinents et contestés (art. 150 al. 1 CPC).

Le droit d'être entendu (art. 29 al. 2 Cst.) garantit le droit de fournir des preuves quant aux faits de nature à influencer sur le sort de la décision (ATF 132 V 368 consid. 3.1). L'autorité a l'obligation de donner suite aux offres de preuves présentées en temps utile et dans les formes requises, à moins qu'elles ne soient inaptes à apporter la preuve ou qu'il s'agisse de prouver un fait sans pertinence (ATF 131 I 153 consid. 3; 124 I 241 consid. 2). L'art. 8 CC garantit également ce droit. Le juge l'enfreint s'il refuse d'administrer une preuve offerte régulièrement, dans les formes et les délais prévus, et portant sur un fait pertinent (ATF 133 III 189 consid. 5.2.2 et 7.1).

3.1.2 L'art. 168 al. 1 CPC prévoit les moyens de preuves, qui sont notamment le témoignage (let. a) et les titres (let. b).

Un témoin se définit comme une personne qui n'est pas une partie et qui peut témoigner sur des faits dont elle a eu une perception directe (art. 169 CPC). Les parties et les tiers sont tenus de collaborer à l'administration des preuves (art. 160 al. 1 CPC). Le refus injustifié du tiers, non fondé sur un motif légal et reconnu de dispense, est passible de sanctions (amende d'ordre, commination de l'art. 292 CP, exécution par la force publique, mise à charge des frais; art. 167 al. 1 CPC).

3.2 En l'espèce, le Tribunal a, par ordonnance du 30 novembre 2023, admis l'audition de C_____ en qualité de témoin à titre de moyen de preuve. Il a cité à comparaître celui-ci à deux reprises, lequel ne s'est pas présenté aux audiences des 13 mars et 15 mai 2024, malgré le prononcé de deux amendes.

Au vu des éléments figurant déjà à la procédure, notamment le pré-formulaire produit par l'intimée ainsi que le témoignage de H_____, lesquels lui permettaient de trancher la question de savoir si l'appelant avait droit à une commission sur une vente au client C_____ comme il le prétendait, le Tribunal pouvait se dispenser de notamment faire amener C_____ par la force publique, ce qui aurait été disproportionné.

Le grief de l'appelant sera par conséquent rejeté et la cause ne sera pas renvoyée aux premiers juges.

- 4.** L'appelant reproche au Tribunal de l'avoir débouté de sa conclusion en paiement d'un solde à titre de prime d'atteinte sur objectif pour l'année 2021.

4.1 Selon l'art. 322 al. 1 CO, l'employeur paie au travailleur le salaire convenu, usuel ou fixé par un contrat-type de travail ou par une convention collective.

Le salaire régi par l'art. 322 al. 1 CO est une prestation en argent versée en contrepartie du travail. Il se calcule en fonction du travail effectivement fourni, dans le cas du travail aux pièces ou à la tâche, ou en fonction du temps que le travailleur consacre à l'employeur (art. 319 al. 1 et 323b al. 1 CO).

La gratification est une rétribution spéciale que l'employeur accorde en sus du salaire à certaines occasions, par exemple une fois par année (cf. art. 322d al. 1 CO).

4.1.1 S'agissant des bonus, le Tribunal fédéral distingue les trois cas suivants: (1) le salaire variable, (2) la gratification à laquelle l'employé a droit et (3) la gratification à laquelle il n'a pas droit (arrêts du Tribunal fédéral 4A_327/2019 du 1er mai 2020 consid. 3.1; 4A_230/2019 du 20 septembre 2019 consid. 3 et les arrêts cités).

Il s'agit d'un salaire variable lorsqu'un montant (même désigné comme bonus ou gratification) est déterminé ou objectivement déterminable, c'est-à-dire qu'il a été promis par contrat dans son principe et que son montant est déterminé ou doit l'être sur la base de critères objectifs prédéterminés comme le bénéfice, le chiffre

d'affaires ou une participation au résultat de l'exploitation, et qu'il ne dépend pas de l'appréciation de l'employeur; il doit alors être considéré comme un élément du salaire (variable), que l'employeur est tenu de verser à l'employé (art. 322 s. CO; ATF 141 III 407 consid. 4.1; arrêt du Tribunal fédéral 4A_327/2019 du 1^{er} mai 2020 consid. 3.1.1).

4.1.2 Aux termes de l'art. 18 al. 1 CO, pour apprécier la forme et 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.

Pour déterminer le contenu d'une clause contractuelle, le juge doit donc rechercher, dans un premier temps, la réelle et commune intention des parties (interprétation subjective), le cas échéant empiriquement, sur la base d'indices. Constituent des indices en ce sens non seulement la teneur des déclarations de volonté – écrites ou orales –, mais encore le contexte général, soit toutes les circonstances permettant de découvrir la volonté réelle des parties, qu'il s'agisse de déclarations antérieures à la conclusion du contrat ou de faits postérieurs à celle-ci, en particulier le comportement ultérieur des parties établissant quelles étaient à l'époque les conceptions des contractants eux-mêmes (ATF 144 III 93 consid. 5.2; 132 III 268 consid. 2.3.2, 626 consid. 3.1; 131 III 606 consid. 4.1).

Si le juge ne parvient pas à déterminer la volonté réelle et commune des parties – parce que les preuves font défaut ou ne sont pas concluantes – ou s'il constate qu'une partie n'a pas compris la volonté exprimée par l'autre à l'époque de la conclusion du contrat – ce qui ne ressort pas déjà du simple fait qu'elle l'affirme en procédure, mais doit résulter de l'administration des preuves –, il doit recourir à l'interprétation normative (ou objective), à savoir rechercher leur volonté objective, en déterminant le sens que, d'après les règles de la bonne foi, chacune d'elles pouvait et devait raisonnablement prêter aux déclarations de volonté de l'autre (principe de la confiance) (arrêt du Tribunal fédéral 4A_456/2019 du 8 avril 2020 consid. 4.1 et 4.2).

4.2 En l'espèce, il n'est pas contesté que l'appelant a vendu 82 véhicules en 2021 ni que son chiffre d'affaires s'est élevé à 6'722'279 fr. Il est également admis que l'intimée lui a versé une prime correspondant à 0,15% de son chiffre d'affaires, soit 10'083 fr. 42. L'appelant estime toutefois que l'intimée aurait dû réduire ses objectifs individuels de 17,24% (90 "retails" – 17,24% = 74,5) et partant lui allouer une prime correspondant à 0,3% de son chiffre d'affaires, dans la mesure où l'importateur suisse de D_____ avait réduit les objectifs de ses concessionnaires dans cette mesure.

L'interprétation de l'appelant ne repose toutefois sur aucun fondement.

En effet, les rapports de travail étaient régis par le contrat du 4 septembre 2017, dont faisait partie intégrante l'Annexe 1, signée chaque année par les parties.

Conformément à l'Annexe 1 applicable pour l'année 2021, que l'appelant a signée et acceptée, celui-ci avait droit à une prime d'atteinte d'objectif lié au volume de voitures vendues correspondant à 0,15% de son chiffre d'affaires, dans la mesure où il a vendu 82 voitures en 2021.

Par la signature de l'Annexe 1, les parties ont convenu que les directives qui y figuraient "*pouvaient*" évoluer en fonction des exigences de l'importateur et de la direction. Contrairement à ce que soutient l'appelant, la teneur de cette annexe ne permet ainsi pas de retenir que les parties auraient convenu d'une adaptation automatique des objectifs personnels de l'employé en fonction des exigences de l'importateur à l'égard du garage.

L'Annexe 1 précise d'ailleurs que les objectifs de vente fixés pouvaient être revus d'année en année, et ceux-ci ont d'ailleurs quelque peu évolué en fonction des années, tels que cela résulte des différentes versions signées entre 2017 et 2021 (par exemple, la vente de 80 voitures conduisait à l'application d'un pourcentage de 0,15% en 2017, de 0,1% en 2018, puis à nouveau de 0,15% dès 2019), sans que cela soit automatique (aucune différence par exemple depuis 2019).

S'agissant en particulier des exigences de l'importateur, même si les vendeurs étaient régulièrement informés des objectifs annuels fixés par l'importateur ainsi que des éventuelles normalisations, qui pouvaient se produire plusieurs fois par an, l'intimée n'en a tenu compte qu'en 2020, lorsqu'elle a décidé de "*normaliser*" les objectifs de l'appelant à -14%, ce que l'appelant admet.

Le témoin H_____ a par ailleurs confirmé que la variation des objectifs de vente fixés par l'importateur n'avait pas d'impact sur ceux fixés aux vendeurs. Contrairement à ce que prétend l'appelant, le témoin G_____ n'a pas affirmé le contraire, celui-ci ayant fourni une définition de la normalisation sur la base de ses connaissances tout en précisant ignorer son mode de fonctionnement, n'ayant jamais pris part à leur mise en œuvre. Quant aux déclarations du témoin E_____, qui a admis avoir échangé avec l'appelant avant d'être entendu par le Tribunal, l'on ne peut rien en tirer tant celles-ci ont été contradictoires. En effet, il a d'abord affirmé avoir bénéficié d'une normalisation de ses objectifs en 2019 et en 2020, puis, une fois que le décompte relatif à l'année 2019 lui a été soumis, il est revenu sur ses déclarations, lesquelles apparaissent dès lors peu crédibles.

L'appelant fait ensuite valoir que les informations figurant sur le décompte intermédiaire pour 2021 démontreraient que l'intimée avait prévu de lui faire bénéficier de la normalisation concédée par l'importateur. Selon lui, si la vente de 48 voitures représentait 60% des objectifs qui lui avaient été fixés, alors il devait vendre 80 véhicules pour atteindre 100% de ses objectifs et ainsi pouvoir bénéficier de la prime la plus élevée, soit celle qui correspondait à 0,30% de son chiffre d'affaires, ce qu'il avait fait. Cela étant, la vente de 48 véhicules correspond

précisément à 60% du premier palier fixé par l'Annexe 1 en lien avec la rémunération sur le volume. Pour obtenir le pourcentage le plus élevé, soit 0,30%, il aurait donc dû vendre 90 véhicules et non 80 véhicules comme il le prétend. Par ailleurs, le décompte intermédiaire précise que le taux de 0,3% consiste en un "résultat extrapolé". Il s'agissait donc bel et bien d'une estimation basée sur les résultats réalisés sur le premier semestre (2 x 48 véhicules = 96 véhicules, qui auraient donné droit à une prime correspondant à 0,30% du chiffre d'affaires). Dans la mesure où ce sont finalement 82 véhicules qui ont été vendus, c'est à raison que l'intimée lui a versé une prime correspondant à 0,15% du chiffre d'affaires, soit 10'083 fr. 42.

Aucun élément du dossier ne permet donc de retenir que les parties se seraient entendues sur une adaptation automatique de ses objectifs personnels en fonction d'éventuelles normalisations des exigences de l'importateur.

En insistant sur la conjoncture économique, l'appelant tente d'occulter le fait qu'il n'a pas travaillé durant toute l'année 2021 ce qui explique que ses résultats sont inférieurs à ceux réalisés les autres années. S'il persiste à contester les raisons pour lesquelles il ne s'est pas présenté à son poste durant le délai de congé, il admet néanmoins ne pas avoir travaillé durant le mois de décembre 2021. Quoi qu'il en soit, la question de savoir si la situation économique était meilleure ou pire en 2021 qu'en 2020 n'est pas pertinente ici.

En conséquence, c'est à raison que le Tribunal a retenu que les objectifs de vente de l'appelant étaient uniquement fixés par l'Annexe 1 et a débouté l'appelant de sa conclusion en paiement d'un solde de 10'083 fr. 42 à titre de prime d'atteinte d'objectif.

Le jugement entrepris sera confirmé sur ce point.

5. L'appelant reproche ensuite au Tribunal de l'avoir débouté de sa conclusion en paiement de plusieurs commissions de vente.

5.1.1 La provision, également appelée commission, est une participation du travailleur sur des affaires qu'il a conclues ou dont il a permis la conclusion à son employeur. Elle dépend donc du résultat de l'activité personnellement déployée par le travailleur (WYLER/HEINZER/WITZIG, Droit du travail, 2024, p. 206).

Aux termes de l'art. 322b al. 1 CO, 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. Il faut donc, sauf convention contraire, que le travailleur, pendant le rapport contractuel, procure une affaire concrète ou trouve un client disposé à conclure; il doit exister un rapport de causalité entre l'activité du travailleur et la conclusion du contrat (ATF 128 III 174 consid. 2b).

Les parties sont libres de déterminer les "*affaires*" sur lesquelles portera la provision. En revanche, elles ne peuvent prévoir un système de naissance du droit à provision moins favorable au travailleur que le système légal (cf. art. 362 al. 1 CO). Le moment de naissance du droit à la provision est donc au plus tard le moment de la conclusion de l'affaire avec le tiers, sous réserve de la validité de cette conclusion (WITZIG, Commentaire romand, Code des obligations I, n. 3 ad art. 322b CO).

Le droit à la provision s'éteint lorsque l'employeur n'exécute pas l'affaire sans faute de sa part ou si le tiers ne remplit pas ses obligations, étant précisé que si l'inexécution n'est que partielle, la provision est réduite proportionnellement (art. 322b al. 3 CO). Autrement dit, le travailleur acquiert le droit à la provision sous la condition résolutoire, dont la preuve de l'avènement incombe à l'employeur (art. 8 CC), de l'inexécution du contrat. L'employeur doit néanmoins prendre les mesures raisonnables pour contraindre le tiers à s'exécuter, par exemple en le sommant ou en introduisant une poursuite à son encontre (WYLER/HEINZER/WITZIG, op. cit, p. 208 et les références).

A titre d'exemple d'impossibilité sans faute, on peut mentionner une impossibilité résultant d'une interdiction d'importation, un conflit armé, une catastrophe naturelle, une grève ou une pénurie générale de marchandises (arrêt du Tribunal fédéral 4A_163/2008 du 13 juin 2008 consid. 3.2.2; DUNAND/MAHON, Commentaire du contrat de travail, 2022, n. 17 ad art. 322b CO). En revanche, on ne peut pas parler de non-exécution de la transaction sans faute de l'employeur en cas de retrait de marchandises à titre de geste commercial, c'est-à-dire pour des considérations de politique commerciale, ou pour des raisons imputables à l'employeur (arrêt du Tribunal fédéral 4A_163/2008 précité). Il en va de même de la résiliation mutuelle et volontaire du contrat (WITZIG, Commentaire romand, Code des obligations I, 2021, n. 8 à 10 ad art. 322b CO).

5.1.2 A la fin du contrat de travail, toutes les créances qui en découlent deviennent exigibles (art. 339 al. 1 CO). Pour ces créances, l'intérêt moratoire au taux de 5% est dû dès la fin des rapports de travail, sans qu'une mise en demeure ne soit nécessaire (arrêts du Tribunal fédéral 4A_474/2010 du 12 janvier 2011 consid. 2.2.2 ; arrêt du Tribunal fédéral 4C_414/2005 du 29 mars 2006 consid. 6).

Le *dies a quo* des intérêts moratoires démarre ainsi le lendemain de la fin des rapports de travail, moment auquel les créances sont devenues exigibles en vertu de l'art. 339 al. 1 CO (arrêt du Tribunal fédéral 4C_320/2005 du 20 mars 2006 consid. 6.2).

Selon l'art. 339 al. 2 CO, lorsque le travailleur a droit à une provision pour des affaires dont l'exécution a lieu entièrement ou partiellement après la fin du contrat, l'exigibilité peut être différée par accord écrit, mais en général pour six mois au plus; l'exigibilité ne peut pas être différée de plus d'une année s'il s'agit d'affaires

donnant lieu à des prestations successives, ni de plus de deux ans s'il s'agit de contrats d'assurance ou d'affaires dont l'exécution s'étend sur plus d'une demi-année.

5.1.3 Selon l'art. 97 al. 1 CO, lorsque le créancier ne peut obtenir l'exécution de l'obligation ou ne peut l'obtenir qu'imparfaitement, le débiteur est tenu de réparer le dommage en résultant, à moins qu'il ne prouve qu'aucune faute ne lui est imputable.

A teneur de l'art. 119 al. 1 CO, l'obligation s'éteint lorsque l'exécution en devient impossible par suite de circonstances non imputables au débiteur.

La notion d'impossibilité subséquente et définitive est commune à l'art. 119 al. 1 CO et à l'art. 97 al. 1 CO (THEVENOZ, Commentaire romand, Code des obligations I, 2021, n. 4 ad art. 119 CO).

Seule l'impossibilité définitive justifie l'application de l'art. 97 al. 1 CO ou de l'art. 119 CO lorsqu'elle n'est pas imputable au débiteur. Doit être considérée comme définitive une impossibilité dont il paraît exclu qu'elle cesse dans le futur. Un obstacle ou empêchement temporaire à l'exécution ne relève pas de l'art. 97 al. 1 CO, que la durée de l'empêchement soit prévisible ou non. La jurisprudence n'est pas toujours aussi stricte. Le Tribunal fédéral a jugé que la construction d'une maison était un cas d'impossibilité durable par suite du refus d'une autorisation de construire qui aurait pu cependant être octroyée, dans "*un horizon de temps de cinq à sept ans*" après renforcement de la digue du Rhône (THEVENOZ, op. cit., n. 18 ad art. 97 CO et les références citées, notamment les arrêts du Tribunal fédéral 4A_99/2015 et 4A_101/2015 du 21 juillet 2015 consid. 4.2).

5.2 En l'espèce, l'appelant estime avoir droit au paiement des commissions sur les véhicules qu'il a vendus aux clients I_____, J_____, K_____, L_____, M_____, N_____, O_____, P_____ GMBH, R_____ et Q_____ ainsi que de celle admise par l'intimée concernant la vente T_____.

Il y a donc lieu d'examiner le bien-fondé de ses prétentions sous l'angle de la disposition topique de l'art. 322b CO.

5.2.1 En l'occurrence, contrairement à ce que l'appelant prétend, si l'employeur n'exécute pas l'affaire en raison d'une pénurie générale de marchandises, l'on ne saurait retenir l'existence d'une faute de sa part. Or, c'est précisément en raison de la pénurie des semi-conducteurs, qui a engendré des retards de livraison (dont les délais ne pouvaient être connus à l'avance) et l'indisponibilité de certaines options que les clients J_____, K_____, L_____, M_____, N_____, O_____ et R_____ ont annulé leurs commandes.

A ce sujet, l'appelant se prévaut des jurisprudences rendues en lien avec l'art. 119 CO, qui insistent sur le caractère définitif de l'impossibilité, et soutient que la crise

qui a frappé l'industrie automobile ne pouvait être considérée comme durable et justifier l'annulation des contrats de vente. Il est toutefois établi qu'il s'agissait d'une crise mondiale qui a frappé l'ensemble de l'industrie automobile avec une gravité particulière, qui était toujours en cours au moment où les contrats ont été annulés, soit entre la fin de l'année 2021 et le début de l'année 2022. La situation n'était toujours pas réglée à la fin de l'année 2022, l'importateur ayant informé ses partenaires en novembre 2022 de ce que certaines options demeuraient indisponibles et l'intimée ne pouvait pas prédire le temps que durerait la crise des semi-conducteurs.

L'on ne saurait dès lors reprocher une quelconque faute à l'intimée, alors que l'importateur suisse de D_____ était lui-même dans l'impossibilité de livrer les véhicules commandés.

De plus, les conditions générales de vente prévoyaient, à son article 2, la possibilité pour l'intimée de se départir du contrat en cas d'impossibilité de livraison.

Dans ces conditions, c'est à raison que le Tribunal a retenu que le droit de l'appelant à des commissions en lien avec ces commandes s'était éteint et qu'il ne pouvait prétendre au paiement d'un quelconque montant à ce titre.

5.2.2 En revanche, l'appelant relève à raison que la situation des clients I_____ et Q_____ est différente.

En effet, ceux-ci n'ont pas formellement annulé leurs commandes pour les raisons cités ci-avant mais ne sont pas venus chercher les véhicules livrés. Il doit donc être examiné si l'intimée a entrepris toutes les démarches qui pouvaient être attendues d'elle pour contraindre les clients à s'exécuter.

En l'occurrence, il résulte des pièces produites par l'intimée qu'elle a essayé, par différents moyens, d'informer le client Q_____, de l'indisponibilité de certaines options dans un premier temps, puis, de l'arrivée de sa commande, sans succès. Ne disposant d'aucune adresse connue, l'on ne saurait reprocher à l'intimée de ne pas avoir entrepris de démarches supplémentaires à l'encontre de ce client pour le contraindre à exécuter le contrat, ce d'autant que le véhicule qui a finalement été livré ne correspondait pas à celui qui avait été commandé, puisque certaines options n'avaient pas pu être livrées.

Dans la mesure où le tiers n'a pas rempli ses obligations et où l'intimée a entrepris les démarches raisonnables qui pouvaient être attendues d'elle compte tenu des circonstances, le droit de l'appelant à une provision en lien avec la commande du client Q_____ s'est éteint.

5.2.3 Il en va différemment s'agissant de la commande de la cliente I_____.

En effet, il résulte des courriels produits que si la cliente se trouvait à l'étranger au moment de la livraison de sa voiture, elle n'a en revanche jamais renoncé à sa commande. L'on comprend d'ailleurs des échanges produits que le délai de livraison initialement fixé avait vraisemblablement été repoussé en raison de la pénurie des semi-conducteurs et qu'une nouvelle date de livraison ne lui avait pas été précisée. L'intimée ne peut pas se prévaloir ici de l'art. 8 des conditions générales de vente qui lui permettait d'annuler la vente en cas d'acceptation tardive de la marchandise, ce d'autant que la cliente a confirmé, à plusieurs reprises, son intérêt à acquérir ladite voiture. En outre, l'intimée ne saurait être suivie lorsqu'elle se prévaut des dispositions contractuelles qui prévoyaient que les commissions n'étaient versées qu'après la livraison au client et le paiement intégral par celui-ci, les parties ne pouvant prévoir un système de naissance du droit à provision moins favorable au travailleur que le système légal, de sorte que le moment de naissance du droit à la provision était bel et bien au plus tard le moment de la conclusion de l'affaire avec le tiers.

Compte tenu des circonstances d'espèce, il sera retenu que l'intimée n'a pas pris toutes les mesures qui pouvaient être attendues d'elle pour permettre l'exécution de l'affaire par le tiers, de sorte que l'appelant a droit au paiement d'une commission sur cette vente, bien qu'elle ait été annulée.

Certes, l'Annexe 1 prévoit que les contrats de vente étaient uniquement valables avec la signature de la Direction et le contrat produit par l'appelant n'est pas signé. L'intimée serait toutefois malvenue d'opposer cette exigence de forme à l'appelant, dans la mesure où elle a avalisé cette commande puisque le véhicule a bien été commandé et livré dans ses locaux.

Compte tenu d'un prix d'achat de 62'450 fr. 49, qui n'est pas remis en cause par l'intimée, et du taux de 1,4% résultant de l'Annexe 1 pour calculer la provision sur la vente des voitures neuves à commander et commandes modifiables de la marque D_____, l'appelant a ainsi droit à un montant de 874 fr. 30 à titre de provision en lien avec cette commande. Il a également droit à un montant de 100 fr. supplémentaire, compte tenu de la commande d'un jeu de roues d'hiver.

C'est donc un montant total de 974 fr. 30 que l'intimée doit verser à l'appelant à titre de commission sur la commande I_____.

5.2.4 S'agissant de la cliente P_____ GMBH, si le témoin G_____ a déclaré que la commande avait été annulée en raison des retards de livraison engendrés par la pénurie des semi-conducteurs, il résulte néanmoins des documents produits par l'intimée que les contrats relatifs aux deux modèles 6_____, commandés en remplacement de deux modèles 12_____, n'ont en réalité jamais été signés par la cliente, qui a fini par confirmer l'annulation de sa commande auprès de l'intimée.

L'affaire n'ayant pas été valablement conclue avec le tiers, l'appelant ne saurait prétendre au paiement d'une commission en lien avec ces deux commandes.

5.2.5 L'appelant n'a pas non plus prouvé avoir conclu un contrat avec les clients C_____/X_____.

Il a en effet été incapable de produire un contrat de vente, comme il l'a fait pour tous les autres clients. S'il a requis l'audition de C_____, ce dernier ne s'est pas présenté aux audiences du Tribunal, auxquelles il a été valablement convoqué. L'intimée a néanmoins produit un formulaire rempli par l'appelant concernant ce client, et le témoin H_____ a fourni des explications à ce sujet au Tribunal, lesquelles apparaissent crédibles au vu de la pièce fournie. Il en résulte notamment que ledit formulaire, dont les clients n'avaient jamais eu connaissance, n'a pas été validé et que l'appelant et les clients n'en sont restés qu'au stade des discussions. L'appelant ne saurait donc prétendre au paiement d'une commission en lien avec une affaire qu'il n'a pas conclue. Il n'a d'ailleurs pris aucune conclusion chiffrée en lien avec cette commande en appel.

5.2.6 Reste la question de la commande du client T_____. Contrairement à toutes les autres commandes, l'intimée ne l'a pas inscrite comme ayant été annulée dans le tableau qu'elle a produit dans le cadre de la présente procédure. Elle a par ailleurs admis, dans sa duplique de première instance, un allégué à teneur duquel elle reconnaissait devoir à l'appelant un montant brut de 529 fr. 55 à titre de commission en lien avec cette vente. Si elle a également indiqué que ladite commande aurait été modifiée auprès d'un autre vendeur, à qui la commission aurait été versée, elle n'a produit aucune pièce qui corrobore ses allégations.

L'intimée sera donc également condamnée à verser un montant de 529 fr. 55 à titre de provision en lien avec la commande du client T_____.

5.2.7 C'est donc un montant total de 1'503 fr. 85 plus intérêts moratoires à 5% l'an dès le 1^{er} janvier 2022 que l'intimée devra payer à l'appelant à titre de solde de commissions sur les ventes réalisées par celui-ci avant la fin des rapports de travail.

- 6.** L'appelant conclut au paiement d'un montant de 1'947 fr. 49 à titre de dommages-intérêts, correspondant à 7,007% de ses prétentions, dans la mesure où la part employeur des cotisations paritaires LPP sur les salaires en souffrance ne pouvait plus être versée à la caisse de pension, lui causant ainsi un dommage puisque sa prestation de sortie n'augmentait pas.

6.1.1 Une contestation entre un employeur et un ayant droit peut porter, en particulier, sur le versement des cotisations par l'employeur à l'institution de prévoyance, y compris sur une demande de versement complémentaire en lien avec l'annonce d'un salaire à assurer plus élevé (art. 66 al. 2 et 3 de la Loi fédérale sur la prévoyance professionnelle vieillesse, survivants et invalidité du 25 juin 1982 ;

SZS 1990 p. 205 ; arrêt du Tribunal fédéral des assurances B 4/99 du 6 décembre 1999; MEYER/UTTINGER, *in* Commentaire LPP et LFLP, 2020, n. 61 ad art. 73 LPP).

Dans de tels cas, ce ne sont pas les juridictions des prud'hommes qui sont compétentes, mais le juge désigné par l'art. 73 LPP, même si la question de l'existence d'un contrat de travail entre les parties doit être tranchée à titre préjudiciel (ATF 120 V 26 consid 2 et ATF 119 II 398 consid. 2).

Conformément à l'art. 134 al. 1 let. b de la loi sur l'organisation judiciaire du 26 septembre 2010 (LOJ – E 2 05), la chambre des assurances sociales de la Cour de justice connaît en instance unique des contestations relatives à la prévoyance professionnelle opposant institutions de prévoyance, employeurs et ayants droit, y compris en cas de divorce, ainsi qu'aux prétentions en responsabilité (art. 331 à 331e CO; art. 52, 56a, al. 1, et art. 73 LPP ; art. 142a CC).

6.1.2 Lorsque l'employeur ne satisfait pas à ses obligations contractuelles, il doit réparer le préjudice subi par le travailleur sur la base de l'art. 97 al. 1 CO, que l'inexécution soit totale ou partielle, et verser des dommages-intérêts correspondant aux prestations que le travailleur aurait reçues de l'assurance en question pour le risque considéré (ATF 141 III 112 consid. 4.5 ; 127 III 318 consid. 5 ; arrêt du Tribunal fédéral 4A_228/2017 du 23 mars 2018 consid. 2.2).

Le fardeau de la preuve de la violation du contrat, du dommage et du lien de causalité incombe à l'employé (art. 8 CC). L'inexécution du contrat emporte présomption de faute (art. 97 CO); l'employeur n'est libéré que s'il prouve n'avoir pas commis de faute.

6.2 En l'espèce, l'appelant ne peut se prévaloir du fait qu'il n'est plus actuellement assuré auprès de son ancienne caisse LPP puisqu'il réclame le paiement de cotisations pour la période durant laquelle il était encore employé.

Quoi qu'il en soit, il n'a pas suffisamment allégué les faits sur lesquels il fondait sa prétention. En effet, celui-ci s'est contenté de prétendre au paiement par l'intimée de "*la cotisation LPP part employeur (soit 7,007% selon le certificat annuel de salaire 2021) sur le montant des commissions non encore payées au 31 décembre 2021*" et de produire à l'appui de sa prétention son courrier du 1^{er} mars 2022 (cf. supra EN FAIT, C. q.) et son certificat de salaire de l'année 2021. Il n'a en revanche pas produit les conditions générales de prévoyance, ni requis leur production par sa partie adverse ou par la caisse de prévoyance concernée, et n'a sollicité aucune mesure d'instruction à cet égard. L'on ignore en particulier le montant des cotisations de l'employeur ou si des cotisations LPP sont prélevées sur les commissions notamment. Les fiches de salaire produites dans le cadre de la procédure laissent penser le contraire.

Pour le reste, la Cour de céans n'est quoi qu'il en soit pas compétente pour connaître des contestations en lien avec le versement des cotisations par l'employeur à l'institution de prévoyance. L'appelant ne peut par ailleurs obtenir le versement d'une somme destinée à des fins de prévoyance et dont il ne peut pas librement disposer.

L'appelant sera par conséquent débouté de ses conclusions en paiement d'un dommage.

7. La valeur litigieuse étant inférieure à 50'000 fr., il ne sera pas perçu de frais judiciaires (art. 71 RTFMC).

Il n'est pas alloué de dépens dans les causes soumises à la juridiction des prud'hommes (art. 22 al. 2 LaCC).

* * * * *

**PAR CES MOTIFS,
La Chambre des prud'hommes :**

A la forme :

Déclare recevable l'appel interjeté le 6 septembre 2024 par A_____ contre le jugement JTPH/178/2024 rendu le 5 juillet 2024 dans la cause C/23649/2022.

Au fond :

Annule le chiffre 2 du dispositif du jugement entrepris et cela fait, statuant à nouveau :

Condamne B_____ SA à verser 1'503 fr. 85 plus intérêts moratoires à 5% l'an dès le 1^{er} janvier 2022 à A_____.

Confirme le jugement entrepris pour le surplus.

Déboute les parties de toutes autres conclusions.

Sur les frais d'appel :

Dit que la procédure d'appel est gratuite et qu'il n'est perçu aucun frais judiciaire.

Dit qu'il n'est pas alloué de dépens.

Siégeant :

Monsieur Laurent RIEBEN, président; Madame Monique FORNI, Monsieur Aurélien WITZIG, juges assesseurs; Madame Fabia CURTI, greffière.

Indication des voies de recours et valeur litigieuse :

Conformément aux art. 72 ss de la loi fédérale sur le Tribunal fédéral du 17 juin 2005 (LTF; RS 173.110), le présent arrêt peut être porté dans les trente jours qui suivent sa notification avec expédition complète (art. 100 al. 1 LTF) par-devant le Tribunal fédéral par la voie du recours en matière civile.

Le recours doit être adressé au Tribunal fédéral, 1000 Lausanne 14.

Valeur litigieuse des conclusions pécuniaires au sens de la LTF supérieure ou égale à 15'000 fr.