

**COUR D'APPEL CIVILE**

---

---

Arrêt du 28 mars 2025

---

Composition : Mme CRITTIN DAYEN, présidente  
M. Krieger et Mme Bendani, juges  
Greffière : Mme Lapeyre

\* \* \* \* \*

**Art. 18 al. 1, 322b al. 1 et 336 al. 1 let. d CO**

Statuant sur l'appel interjeté par **B.** \_\_\_\_\_ **SA**, à [...], contre le jugement rendu le 1<sup>er</sup> février 2024 par le Tribunal civil de l'arrondissement de Lausanne dans la cause divisant l'appelante d'avec **X.** \_\_\_\_\_, à [...], la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal considère :

**En fait :**

**A.** Par jugement du 1<sup>er</sup> février 2024, motivé le 19 août 2024, le Tribunal civil de l'arrondissement de Lausanne (ci-après : les premiers juges ou le tribunal) a pris acte de l'acquiescement de B. \_\_\_\_\_ SA, intervenu le 29 novembre 2022 et reproduit ci-après, à la conclusion IV de la demande déposée le 4 mai 2021 à son encontre par X. \_\_\_\_\_, pour valoir décision entrée en force :

« B. \_\_\_\_\_ SA est débitrice de X. \_\_\_\_\_ et lui doit immédiat paiement de la somme nette de Fr. 588, 10, plus intérêts à 5 % l'an dès le 30 août 2020 ». (I),

a dit que B. \_\_\_\_\_ SA était débitrice de X. \_\_\_\_\_ et lui devait immédiat paiement d'un montant net de 588 fr. 10, plus intérêts à 5 % l'an dès le 30 août 2020 (II), d'un montant brut de 44'841 fr., sous déduction des charges légales et conventionnelles, avec intérêts à 5 % l'an dès le 30 septembre 2020 (III) et d'un montant net de 6'500 fr., avec intérêts à 5 % l'an dès le 30 septembre 2020 (IV), a mis les frais judiciaires, arrêtés à 10'535 fr., à la charge de B. \_\_\_\_\_ SA à raison de 9'481 fr. 50 et de X. \_\_\_\_\_ à raison de 1'053 fr. 50, étant précisé que la part des frais judiciaires de X. \_\_\_\_\_ - qui était au bénéfice de l'assistance judiciaire - était laissée pour l'instant à la charge de l'Etat, sous réserve du remboursement prévu par l'art. 123 CPC (Code de procédure civile du 19 décembre 2008 ; RS 272) (V), a mis les frais relatifs à la procédure de conciliation, arrêtés à 450 fr., à la charge de B. \_\_\_\_\_ SA à raison de 405 fr. et de X. \_\_\_\_\_ à raison 45 fr. (VI), a dit que B. \_\_\_\_\_ SA devait rembourser à X. \_\_\_\_\_ la somme de 405 fr. versée au titre de son avance de frais de conciliation (VII), a dit que B. \_\_\_\_\_ SA devait verser à X. \_\_\_\_\_ la somme de 12'000 fr. à titre de dépens réduits (VIII) et a rejeté toutes autres ou plus amples conclusions (IX).

En droit, le tribunal a d'abord été amené à statuer sur la conclusion en paiement d'une provision formée par X. \_\_\_\_\_ à l'encontre de son employeuse B. \_\_\_\_\_ SA, qui s'était vu confier, avec C. \_\_\_\_\_ SA,

la gestion de la vente des lots de propriétés par étages (ci-après : PPE) et des places de parc de la promotion « W.\_\_\_\_\_ ». Examinant le lien de causalité entre le travail de X.\_\_\_\_\_ et la vente de ces lots pour laquelle il sollicitait le versement d'une commission, les premiers juges ont retenu que l'employé, qui avait exécuté ses tâches dans le cadre de son cahier des charges d'assistant/coordonateur, avait joué un rôle dans l'exécution du mandat de courtage confié à C.\_\_\_\_\_SA et qu'il existait ainsi une corrélation entre l'activité déployée par l'employé et la vente des lots. X.\_\_\_\_\_ avait donc droit à une commission, laquelle se montait à 0,1 % du total des ventes réalisées, conformément à son contrat de travail, soit 44'841 francs. Puis, le tribunal s'est penché sur l'indemnité pour licenciement abusif requise par X.\_\_\_\_\_. A cet égard, il a relevé que l'inexistence du motif de licenciement allégué par B.\_\_\_\_\_SA constituait, avec la proximité temporelle entre la demande de X.\_\_\_\_\_ tendant à ce que sa commission lui soit payée et la proposition de modification du contrat par la société employeuse, des indices extrêmement forts permettant de retenir que le licenciement de l'employé, intervenu le 30 juillet 2020, était abusif. En conséquence, les premiers juges ont alloué à X.\_\_\_\_\_ une indemnité correspondant à un mois de salaire compte tenu du fait qu'il avait travaillé pour B.\_\_\_\_\_SA moins de deux ans et qu'il avait retrouvé un emploi rapidement après son licenciement.

**B.** Par acte du 19 septembre 2024, B.\_\_\_\_\_SA (ci-après : l'appelante) a interjeté appel contre le jugement précité et a conclu, avec suite de frais et dépens de deuxième instance, principalement à la suppression du chiffre VII de son dispositif et à la réforme des chiffres III à VI et VIII en ce sens qu'elle ne soit pas débitrice de X.\_\_\_\_\_ (ci-après : l'intimé) et qu'elle ne lui doive pas immédiat paiement d'un montant brut de 44'841 fr., sous déduction des charges légales et conventionnelles, avec intérêts à 5 % l'an dès le 30 septembre 2020 (III), ni d'un montant net de 6'500 fr., avec intérêts à 5 % l'an dès le 30 septembre 2020 (IV), en ce sens que les frais judiciaires, arrêtés à 10'535 fr., et que les frais relatifs à la procédure de conciliation, arrêtés à 450 fr., soient mis à la charge de l'intimé (V et VI) et en ce sens que ce dernier doive lui verser la somme de

12'000 fr. à titre de dépens de première instance (VIII). A titre subsidiaire, elle a conclu à l'annulation du jugement et au renvoi de la cause aux premiers juges pour nouvelle décision dans le sens des considérants.

Le 10 octobre 2024, l'appelante a opéré l'avance de frais de la procédure d'appel par 1'513 francs.

Le 14 novembre 2024, les parties ont été informées que la cause était gardée à juger.

L'intimé n'a pas été invité à se déterminer sur l'appel.

**C.** La Cour d'appel civile retient les faits pertinents suivants, sur la base du jugement complété par les pièces du dossier :

**1.** **a)** L'appelante est une société anonyme notamment active dans le courtage immobilier et dont le siège est à [...].

**b)** La société C. \_\_\_\_\_ SA a notamment pour but le courtage en immeubles et fonds de commerce.

**c)** L'appelante emploie un peu plus de dix employés. Parmi les courtiers de l'appelante et/ou de C. \_\_\_\_\_ SA, il y a notamment T. \_\_\_\_\_, G. \_\_\_\_\_, N. \_\_\_\_\_ ou encore H. \_\_\_\_\_. Ceux-ci percevaient une rémunération fixe, de 4'000 fr. à 5'000 fr. selon leur contrat, ainsi qu'une rémunération variable, constituée des commissions sur les ventes des biens immobiliers auxquelles ils participaient.

**2.** **a)** Par contrat signé le 9 novembre 2018, l'appelante a engagé l'intimé en qualité d'assistant/coordonateur pour une durée indéterminée à un taux de 100 %.

**b)** Selon le cahier des charges de l'intimé (article III du contrat de travail [Fonctions]), pour sa fonction d'assistant/coordonateur au sein de l'appelante, il avait notamment les charges suivantes :

« En sa qualité d'Assistant / Coordinateur, l'employé aura essentiellement pour mission :

- Organisation administrative et informatique de l'ensemble des projets
- Coordination générale et suivi des différents projets du groupe B. \_\_\_\_\_
- Organisation et prise des procès-verbaux lors des séances
- Elaboration des documents pour les études de marché
- Elaboration des documents en réponse aux appels d'offres
- Suivi en lien pour la mise en place des outils marketing des promotions
- Elaboration des plans marketing des promotions et suivi
- Mise en place des procédures du service et documents pour son développement
- Suivi des rapports aux promoteurs
- Suivi pour les agences de vente
- Coordination avec les notaires ».

L'article III du contrat de travail de l'intimé relatif à son cahier des charges indique également que « [l]a liste des tâches et missions dont il est fait état ci-dessus n'est pas exhaustive, mais purement énonciatrice et non limitative, de sorte que ces tâches et missions seront susceptibles d'évoluer en fonction des besoins et nécessités de l'entreprise ».

L'intimé exécutait des tâches supplémentaires, non prévues dans son cahier des charges. Outre le suivi de la mise en place des outils marketing des promotions ainsi que l'élaboration des plans marketing des promotions et son suivi qui ressortent de son cahier des charges, l'intimé s'occupait également de la communication. Il était chargé notamment de la promotion de l'image et de la notoriété du groupe B. \_\_\_\_\_, de ses services et de ses prestations ; il assurait le développement et la coordination de la communication à l'externe et à l'interne, l'élaboration et le suivi des outils marketing et des plans de communication ainsi que la mise en place des plans d'action digitaux.

L'intimé avait également la responsabilité de projets administratifs et organisationnels, ce qui comprenait les tâches suivantes :

- coordonner et superviser différents projets pluridisciplinaires ;
- analyser et proposer de nouveaux outils pour l'optimisation et l'amélioration des performances, des processus et des outils adaptés au domaine d'activités ;
- *implémenter* et optimiser les outils, méthodes de gestion et systèmes de management (procédure, documents métier, formulaires classement et arborescence informatique) ;
- accompagner les équipes lors de la mise en place des nouveaux outils et nouvelles organisations ;
- coordonner et *manager* de manière transversale les différents services (courtage, gérance, location, administratif) et les tiers répondant des projets ;
- apporter du soutien à la réalisation de présentations, de dossiers, de séances et de gestion administrative ;
- apporter du soutien à la direction.

**c)** L'article IV (Secteur d'activité) du contrat de travail de l'intimé prévoit ce qui suit :

« L'employé sera principalement rattaché à l'agence de [...].

Cela étant, il est expressément convenu que l'employeur se réserve le droit à tout moment de modifier le secteur d'activité ou de confier un nouveau secteur à l'employé au cours de sa carrière, pour assurer un meilleur développement des affaires ou améliorer la structure et l'organisation de l'implantation commerciale de l'entreprise ou pour toute autre raison qui lui paraîtrait justifiée ».

**d)** La clause VI (Rémunération) du contrat de travail est libellée ainsi :

« En contrepartie de son activité, l'employé perçoit une rémunération constituée (i) d'une part fixe et (ii) d'une part variable. Cette rémunération s'entend brut, c'est-à-dire que seront prélevées les charges sociales légales et conventionnelles.

La rémunération de l'employé est servie selon les modalités exposées ci-dessous.

### **I) Rémunération fixe**

La rémunération fixe de l'employé s'élève à **CHF 6'500.-- (six mille cinq cent franc suisses bruts** par mois ; elle est versée douze fois l'an pour une année complète.

### **II) Rémunération variable**

La rémunération variable de l'employé est constituée des commissions sur les ventes de biens immobiliers, étant précisé que ces commissions ne sont dues qu'à concurrence de la participation effective de l'employé. Le montant est de 0.1% sur le prix de vente du lot ».

A titre comparatif, au sein de l'appelante, selon un tableau établi par cette dernière, les membres de la direction pouvaient percevoir un salaire mensuel en 2020 de 7'714 fr. 35, les assistants de vente de l'ordre de 4'880 fr. à 5'000 fr., les assistants administratifs de 4'600 fr., les assistants de gérance de 3'600 fr. et les courtiers entre 4'000 fr. et 5'000 fr., étant précisé que la rémunération mensuelle pouvait même se monter à 10'500 fr. pour les courtiers spécialisés pour une période limitée.

**e)** A l'occasion des pourparlers contractuels avec l'appelante, l'intimé a évoqué d'éventuelles possibilités immobilières dans son voisinage.

**3.** La période du Coronavirus, notamment en début de crise, a impacté l'activité du secteur immobilier, en particulier les activités de courtage immobilier. Les courtiers de l'appelante ont ainsi été limités dans leur activité de prospection immobilière et le nombre de nouveaux projets dont il fallait assurer la coordination a nettement baissé, comme l'a confirmé le témoin V.\_\_\_\_\_.

Avant la crise sanitaire, il y avait suffisamment de projets dont l'intimé devait notamment s'occuper.

**4. a)** En mars 2020, l'appelante a entamé le processus de recrutement de K.\_\_\_\_\_. Ce dernier est décrit comme un consultant en stratégie digitale et immobilière, qui a développé des techniques de marketing en matière de vente immobilière et de promotion de l'image de

marque des entreprises actives dans le domaine immobilier. Il a notamment écrit un ouvrage sur ces questions, intitulé « [...] ». Il se prévaut de compétences en matière de développement stratégique et marketing, notamment dans le domaine immobilier et se dit expert digital et maîtrise des stratégies *Data*.

K.\_\_\_\_\_ a été engagé au sein de l'appelante à un taux de 40 % en qualité de « chargé de mission confirmé en communication immobilière - développement de la marque B.\_\_\_\_\_ », à compter du 14 septembre 2020. Il ressort de son contrat de travail qu'il a été engagé pour un salaire mensuel de 3'100 fr. versé douze fois l'an, indemnité forfaitaire mensuelle de 400 fr. en sus pour les frais. Au moment du dépôt de la demande, K.\_\_\_\_\_ occupait le poste de directeur marketing au sein du groupe B.\_\_\_\_\_.

**b)** S.\_\_\_\_\_ est courtier et a travaillé de 2011 à 2020 au sein de l'appelante. Durant ces années, il a développé des compétences en matière de suivi de chantier. Il était ainsi en mesure de se rendre sur des chantiers et d'en gérer les aspects techniques et opérationnels (avis des défauts, vérifications du respect des délais de livraison, planification des travaux). C'est ainsi que, notamment à l'occasion de son départ de l'appelante, cette dernière lui a proposé le poste de coordinateur/chargé de projets neufs, ce qui ne s'est toutefois pas concrétisé. La discussion y relative s'est étalée sur une période assez longue.

**5. a)** Le F.\_\_\_\_\_ et la société A.\_\_\_\_\_ SA ont développé un projet de nouveau quartier au [...] à savoir le projet « W.\_\_\_\_\_ ». Concrètement, A.\_\_\_\_\_ SA était le promoteur du projet et l'a développé pour le compte du F.\_\_\_\_\_. En tant que promoteur, A.\_\_\_\_\_ SA s'est occupée du développement du projet dans son ensemble, de son suivi et de sa coordination.

**b)** Le projet comporte en particulier 48 lots de PPE et 50 places de parc. La livraison était prévue pour l'été 2023.

**c)** La gestion de la vente des lots de PPE et des places de parc de cette promotion a été confiée à C. \_\_\_\_\_ SA. Un mandat de courtage a en effet été confié à C. \_\_\_\_\_ SA, société qui a gagné la mise au concours organisée par A. \_\_\_\_\_ SA, respectivement par le F. \_\_\_\_\_, pour sélectionner la société de courtage qui s'occuperait de la mise en vente des appartements construits dans le cadre du projet « W. \_\_\_\_\_ », et à laquelle C. \_\_\_\_\_ SA a été invitée à participer par D. \_\_\_\_\_, d'A. \_\_\_\_\_ SA.

**d)** Dans le strict cadre de son cahier des charges, l'intimé a été amené à travailler sur le projet « W. \_\_\_\_\_ », en lien avec le mandat de courtage confié à C. \_\_\_\_\_ SA relatif à la vente des lots de la promotion. L'intimé a assumé plusieurs tâches.

Il a assuré notamment la coordination avec les différents intervenants, comme les promoteurs et les courtiers.

L'intimé a été en particulier en contact avec les responsables et assistants commerciaux d'A. \_\_\_\_\_ SA, à l'instar de [...], la responsable et développeur du projet, [...], assistante de P. \_\_\_\_\_ et [...], assistante du développement. Ces éléments ont été confirmés par les témoignages de P. \_\_\_\_\_, responsable de la commercialisation du projet chez A. \_\_\_\_\_ SA, et de D. \_\_\_\_\_, qui a précédé P. \_\_\_\_\_.

L'intimé était également l'intermédiaire entre l'appelante et/ou C. \_\_\_\_\_ SA et A. \_\_\_\_\_ SA. Il faisait ainsi notamment le *reporting* auprès d'A. \_\_\_\_\_ SA au sujet de l'activité de l'appelante et/ou de C. \_\_\_\_\_ SA, ce qui a été confirmé par la témoin D. \_\_\_\_\_. A cet égard, il informait le promoteur du travail qui avait été fait en lien avec la vente des biens de la promotion, lui communiquait le nom des clients, et, si une vente avait eu lieu, le prix et le décompte des commissions. Il transmettait encore aux courtiers les conditions de vente qu'A. \_\_\_\_\_ SA souhaitait.

L'intimé a également collaboré avec les courtiers et les assistants de B. \_\_\_\_\_ SA. Il a joué le rôle d'intermédiaire, cette fois-ci,

entre les courtiers et les promoteurs et la direction. Il avait des contacts directs et réguliers avec les courtiers, notamment au sujet de leurs ventes et de leurs actions. L'intimé a ainsi notamment eu des contacts, s'agissant des courtiers et assistants de C.\_\_\_\_\_SA, avec H.\_\_\_\_\_, N.\_\_\_\_\_, G.\_\_\_\_\_, [...], [...], ou encore E.\_\_\_\_\_. Il a également interagi avec les différentes parties et prestataires liés au mandat de courtage.

L'intimé a également collaboré avec I.\_\_\_\_\_, employé de l'appelante pour le secteur location et gérance, concernant une éventuelle mise en location d'appartements des lots de PPE de la promotion « W.\_\_\_\_\_ » ainsi que des projections relatives aux calculs de mise en location. Dans le cadre de cette collaboration, l'intimé s'occupait de la coordination auprès des services de courtage, de gérance et de location.

L'intimé a également assuré le suivi des ventes tant sur le plan administratif que commercial, en allant chercher les informations chez les courtiers. Il a effectué des tâches diverses - notamment administratives - comme des études comparatives de prix et de marché, des appels d'offre, la rédaction de rapports de synthèse et le suivi du planning. Il s'est occupé de viser les procès-verbaux. L'intimé a encore établi et mis à jour des tableaux relatifs à l'avancement des ventes des lots de la promotion. Ces faits ont notamment été corroborés par le témoignage de D.\_\_\_\_\_.

L'intimé n'avait pas la charge de la communication et du marketing du projet « W.\_\_\_\_\_ », à tout le moins durant l'entier du projet. Il n'avait ainsi pas pour fonction d'élaborer et de suivre les stratégies, plans et outils marketing appropriés, de préparer au niveau marketing la conception des supports, des ventes et des outils marketing, d'établir et gérer le plan média (action, publication) ainsi que le budget commercialisation, en tous les cas s'agissant du budget de commercialisation d'A.\_\_\_\_\_SA, ou encore de gérer et coordonner les différentes agences et prestataires en communication externe. Ces tâches étaient essentiellement du ressort d'A.\_\_\_\_\_SA. Entendue en cours de procédure, la témoin P.\_\_\_\_\_ a en effet indiqué que, dès son arrivée sur le projet, elle s'était occupée de la communication et des tâches

susmentionnées. Avant l'arrivée de P.\_\_\_\_\_, l'intimé a toutefois pu avoir exécuté des tâches en lien avec le marketing et la communication. P.\_\_\_\_\_ a également indiqué qu'elle avait fait appel à une société pour la communication, laquelle s'était occupée notamment de la description promotionnelle. C'est ainsi que cette société mandatée par A.\_\_\_\_\_SA a réalisé une brochure promotionnelle intitulée « W.\_\_\_\_\_ - [...]», à laquelle l'intimé n'a pas participé. L'intimé n'a pas participé à la définition des budgets promotionnels d'A.\_\_\_\_\_SA, ceux-ci étant de fait de la compétence des équipes d'A.\_\_\_\_\_SA.

A un moment et dans le cadre du projet, l'intimé a toutefois collaboré avec Q.\_\_\_\_\_, en particulier avec Z.\_\_\_\_\_, en vue de la coordination marketing du projet et sa publication sur les réseaux sociaux, ainsi qu'avec R.\_\_\_\_\_ de la société L.\_\_\_\_\_.

**e)** En ce qui concerne le processus de vente des logements, il s'est déroulé de la manière suivante :

Afin d'initier des ventes, C.\_\_\_\_\_SA a organisé, en juin 2020, des journées portes ouvertes lors desquelles le projet « W.\_\_\_\_\_ » a été présenté aux potentiels futurs acquéreurs. Les appartements faisant l'objet de la promotion « W.\_\_\_\_\_ » ont également été mis en ligne sur les plateformes de vente immobilière et ce par l'assistante des ventes de l'appelante, E.\_\_\_\_\_, notamment. C.\_\_\_\_\_SA a encore chargé ses courtiers - notamment N.\_\_\_\_\_, H.\_\_\_\_\_ ou encore G.\_\_\_\_\_ - de prospecter des potentiels clients.

Les potentiels clients, qui ont témoigné d'un intérêt pour l'un des biens mis en vente en prenant contact (par téléphone ou par écrit) avec C.\_\_\_\_\_SA, ont ensuite été répartis entre les courtiers employés par l'appelante et/ou B.\_\_\_\_\_SA.

Les courtiers ont ensuite eu pour tâches d'entreprendre les démarches et les négociations nécessaires en vue de conclure les ventes immobilières. En l'occurrence, ce sont les courtiers N.\_\_\_\_\_, H.\_\_\_\_\_

et G.\_\_\_\_\_ qui ont accomplis les démarches nécessaires à l'aboutissement des ventes immobilières de cette promotion. Ils ont rencontré et reçu les potentiels acheteurs, leur ont présenté le projet, respectivement les objets à vendre, ont procédé aux visites sur plan et via *showroom* des logements et se sont rendus avec eux chez les notaires mandatés pour instrumenter les ventes immobilières relatives au projet « W.\_\_\_\_\_ ». Au final, c'est par leur intermédiaire que 37 des 48 lots ont été vendus. La vente des 11 lots restants (1C, 1D, 1G, 3A, 3C, 4A, 5E, 6E, 6F, 7B et 8D) a été réalisée par A.\_\_\_\_\_SA, respectivement par la société [...].

Plus particulièrement, les lots 2F, 6D, 8B, 4E, 7C, 5A, 4B, 2D, 3B, 8C, 1A, 8A, 2H, 6B, 7D, 6C et 2C ont été vendus par l'intermédiaire du courtier H.\_\_\_\_\_. Pour ces ventes, une commission entière a été décomptée en sa faveur. Les lots 2B, 5D, 3F, 1H, 5C, 5F, 6A, 4C, 4F, 2G, 3D, 1E, 2E et 7A ont été vendus par l'intermédiaire du courtier N.\_\_\_\_\_. Pour ces ventes, une commission entière a été décomptée en sa faveur. Enfin, les lots 1F, 2A, 3E, 5B, 1B et 4D ont été vendus par l'intermédiaire du courtier G.\_\_\_\_\_. Pour ces ventes, une commission entière a été décomptée en sa faveur.

Il ressort des factures relatives aux commissions décomptées en faveur des courtiers ayant vendu les lots qui précèdent que ces commissions étaient à verser sur le compte bancaire de la société B.\_\_\_\_\_SA.

En définitive, en ce qui concerne spécifiquement la vente des lots, l'intimé n'est pas intervenu directement, ceci ayant été du ressort des courtiers. Il n'a fourni aucun acquéreur potentiel à l'appelante relativement à la promotion « W.\_\_\_\_\_ » ; il n'a pas assisté aux journées portes ouvertes ; il n'a rencontré aucun acheteur et/ou potentiel acheteur, ni notaire chargé d'instrumenter les ventes. Il n'est également pas intervenu dans la négociation ayant abouti à la vente desdits lots ni n'a effectué de visite, notamment au *showroom*. Entendue en qualité de témoin, D.\_\_\_\_\_, employée d'A.\_\_\_\_\_SA à l'époque des faits et

responsable de la commercialisation du projet « W.\_\_\_\_\_ », a toutefois confirmé que les efforts de l'intimé avaient contribué à la vente des 48 lots de PPE de la promotion « W.\_\_\_\_\_ » et qu'il existait une corrélation entre son activité et la vente des lots. Elle a également indiqué que l'intimé avait joué un rôle, par son travail, dans la commercialisation desdits lots. Également entendue en qualité de témoin, E.\_\_\_\_\_, assistante immobilière au sein de l'appelante, a déclaré qu'elle considérait avoir eu, pour sa part, une activité effective sur le projet, tout comme l'intimé puisqu'il avait travaillé sur ce projet. Le témoin N.\_\_\_\_\_, courtier ayant notamment vendu divers lots de la PPE, a également tenu de tels propos, expliquant notamment que l'intimé, qui était le coordinateur de la promotion et l'intermédiaire entre les courtiers et le promoteur/la direction, avait joué un rôle essentiel dans la promotion « W.\_\_\_\_\_ » puisqu'il était coordinateur. Le tribunal a ainsi retenu que les efforts de l'intimé dans le cadre de son travail avaient contribué à la vente des lots.

**f)** Le montant des lots vendus par l'appelante (37/48) se monte à un total de 44'840'142 francs.

**6. a)** A la fin de la commercialisation, soit en fin d'année 2019, début d'année 2020, l'intimé a émis des prétentions envers l'appelante tendant au paiement d'une commission en lien avec la vente des lots faisant l'objet de la promotion « W.\_\_\_\_\_ ».

Lors d'une séance qui s'est tenue le 24 avril 2020, l'appelante a soumis à l'intimé une proposition d'avenant à son contrat de travail, datée du même jour. Ledit avenant, censé modifier en partie le chiffre VI du contrat de travail de l'intimé, stipulait ce qui suit :

« En sus du salaire défini contractuellement, vous percevrez une commission sur les affaires que vous apporterez, à savoir :

- Terrains à bâtir : 0.2 % sur le prix d'achat hors frais et hors TVA, à condition que le terrain ait été effectivement et valablement acquis par B.\_\_\_\_\_SA
- Appartements, villas, ou immeubles à vendre : 0.1 % sur le prix de la transaction effective hors frais et hors TVA ».

Lors de la même séance, l'appelante a également proposé à l'intimé de lui octroyer un droit de signature individuelle en tant que directeur. Dite proposition n'était en revanche pas assortie d'un nouveau cahier des charges ni d'une rémunération différente que celle prévue dans le contrat initial de l'intimé.

**b)** Par courrier du 4 juin 2020, l'intimé a informé l'appelante qu'il refusait de signer l'avenant du 24 avril 2020 modifiant la clause de son contrat de travail relative à la rémunération et qu'il requérait l'exécution de la clause de son contrat de travail initial, soit le versement de la commission notamment en lien avec la promotion « W. \_\_\_\_\_ ». Il a également indiqué qu'il ne donnerait pas suite à la proposition consistant à lui octroyer un droit de signature individuelle. Enfin, il a précisé qu'il partait du principe que les refus précités n'entraîneraient pas de résiliation de son contrat de travail.

**c)** Par courrier du 17 juin 2020, le conseil de l'appelante a informé l'intimé qu'il considérait que sa demande tendant au versement d'une commission en lien avec la vente des lots de la promotion « W. \_\_\_\_\_ » était infondée. Il lui a également indiqué que l'appelante avait pris acte du refus de signer l'avenant du 24 avril 2020, lui confirmant par ailleurs qu'aucun licenciement ne serait prononcé en raison de son refus de signer lesdits avenants.

**d)** Par courrier recommandé du 30 juillet 2020, l'appelante a mis fin aux rapports de travail qui la liaient à l'intimé avec effet au 30 septembre 2020. Par courrier recommandé et pli simple du 4 août 2020, l'intimé a accusé réception de la décision de l'appelante, a requis qu'elle lui communique les motifs de son licenciement et qu'elle lui remette un projet de certificat de travail. Par pli postal A+ daté du 19 juin 2020 (*recte* : du 19 août 2020), le conseil de l'appelante a notamment expliqué à l'intimé que les raisons qui avaient contraint l'appelante à résilier les rapports de travail étaient d'ordre économique, plus particulièrement liées à la crise sanitaire.

**e)** Par courrier adressé le 26 septembre 2020 à l'appelante, l'intimé a formé opposition à son congé.

**f)** Les rapports de travail entre les parties ont pris fin le 30 septembre 2020, à la suite de la résiliation par l'appelante. Pendant la durée de son engagement au sein de l'appelante de près de deux ans, l'intimé a fait montre de motivation et de soin dans l'accomplissement de son travail, comme l'ont confirmé les témoins H.\_\_\_\_\_ et I.\_\_\_\_\_, respectivement ancien courtier et courtier en location immobilière au sein de l'appelante et ayant travaillé avec l'intimé.

**g)** Après son licenciement au sein de l'appelante, l'intimé a, dans un premier temps, bénéficié des prestations de l'assurance-chômage, puis, en début d'année 2021, il a été engagé à temps plein en qualité de responsable pilotage et commercialisation projets neufs par la société [...].

**7. a)** Par demande du 4 mai 2021, l'intimé a notamment conclu, avec suite de frais et dépens, à ce que l'appelante soit condamnée à lui verser un montant brut de 44'481 fr., sous déduction des charges légales et conventionnelles, avec intérêts à 5 % l'an dès le 30 septembre 2020, à titre de provision, un montant net de 21'552 fr. 45, avec intérêts à 5 % l'an dès le 30 septembre 2020, à titre d'indemnité pour licenciement abusif, et un montant net de 588 fr. 10, avec intérêts à 5 % l'an dès le 30 août 2020, à titre de salaire.

**b)** Dans sa réponse du 22 septembre 2021, l'appelante a notamment conclu, avec suite de frais et dépens, au rejet de la demande.

**c)** Lors de l'audience d'instruction et de premières plaidoiries du 29 novembre 2022, l'appelante a acquiescé à la conclusion de l'intimé tendant au paiement du solde de son salaire par 588 fr. 10, plus intérêts 5 % l'an dès le 30 août 2020.

**d)** Une ordonnance de preuves a été rendue le 12 décembre 2022, laquelle a ordonné notamment l'audition de plusieurs témoins et celles des parties. Les auditions des parties et des témoins ont été tenues lors d'audiences d'instruction séparées les 7 mars, 13 avril, 30 mai et 14 juin 2023.

**e)** Une audience de plaidoiries finales a eu lieu le 16 janvier 2024.

**f)** Le dispositif du jugement a été adressé aux parties le 1<sup>er</sup> février 2024. L'appelante en a requis la motivation par courrier daté du 7 février 2024.

### **En droit :**

#### **1.**

**1.1** L'appel est ouvert contre les décisions finales de première instance pour autant que la valeur litigieuse, au dernier état des conclusions devant l'autorité inférieure, soit de 10'000 fr. au moins (art. 308 al. 1 let. a et al. 2 CPC). L'appel, écrit et motivé, doit être introduit auprès de l'instance d'appel dans les trente jours à compter de la notification de la décision motivée (art. 311 al. 1 CPC).

**1.2** Formé en temps utile par une partie qui a un intérêt digne de protection (art. 59 al. 2 CPC), contre une décision finale de première instance rendue dans une cause patrimoniale dont la valeur litigieuse est supérieure à 10'000 fr., l'appel est recevable.

**2.** L'appel peut être formé pour violation du droit ainsi que pour constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). L'autorité d'appel peut revoir l'ensemble du droit applicable, y compris les questions d'opportunité ou d'appréciation laissées par la loi à la décision du juge, et doit le cas échéant appliquer le droit d'office conformément au principe général de l'art. 57 CPC. Elle peut revoir librement l'appréciation des faits

sur la base des preuves administrées en première instance (ATF 138 III 374 consid. 4.3.1 ; TF 5A\_340/2021 du 16 novembre 2021 consid. 5.3.1 ; TF 4A\_215/2017 du 15 janvier 2019 consid. 3.4).

Sous réserve des vices manifestes, l'application du droit d'office ne signifie pas que l'autorité d'appel doive étendre son examen à des moyens qui n'ont pas été soulevés dans l'acte d'appel. Elle doit se limiter aux griefs motivés contenus dans cet acte et dirigés contre la décision de première instance ; l'acte d'appel fixe en principe le cadre des griefs auxquels l'autorité d'appel doit répondre eu égard au principe d'application du droit d'office (cf. ATF 147 III 176 consid. 4.2.1 et 4.2.2, RSPC 2021 p. 252 ; TF 5A\_873/2021 du 4 mars 2022 consid. 4.2 applicable en appel). Cette jurisprudence ne remet pas en cause la liberté conférée au juge d'admettre (ou de rejeter) l'appel en s'appuyant sur un argument non explicitement discuté par les parties (TF 4A\_313/2019 du 19 mars 2020 consid. 3).

### **3.**

**3.1** L'appelante reproche au tribunal d'avoir interprété arbitrairement l'article VI du contrat de travail. Elle considère que l'intimé ne peut prétendre au versement d'une commission que s'il exécute des actes allant au-delà de son cahier des charges, de manière à procurer à son employeuse une affaire concrète ou un acquéreur intéressé. Elle soutient également que la commission n'est due à l'employé qu'en cas de participation causale au processus de vente immobilière, à savoir que la participation de l'employé doit être dans un rapport de cause à effet avec la conclusion d'une vente immobilière concrète (cf. *infra* consid. 3.4).

L'appelante affirme que l'intervention de l'intimé dans le cadre de la promotion « W. \_\_\_\_\_ » ne constitue pas la cause de la conclusion des contrats de ventes immobilières. Elle reproche aux premiers juges de ne pas avoir détaillé en quoi l'intervention de l'intimé se serait avérée décisive dans le processus de vente.

Elle relève, en substance, que l'intimé s'est limité à exécuter son cahier des charges, qu'il s'agit très largement d'une activité qui relève du suivi administratif, qu'il n'a pas participé aux négociations, ni fourni de noms d'acquéreurs potentiels et qu'il n'a produit aucun document attestant d'une intervention décisive dans le cadre du processus de vente (cf. *infra* consid. 3.5).

## **3.2**

**3.2.1** Aux termes de l'art. 322b al. 1 CO (loi fédérale du 30 mars 1911 complétant le Code civil suisse ; RS 220), 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.

La provision est une forme de rémunération liée au résultat. Elle se calcule plus particulièrement sur les affaires conclues par le travailleur. Il faut, sauf convention contraire, que le travailleur, pendant le rapport contractuel, procure une affaire concrète ou trouve un client disposé à conclure ; il doit ainsi exister un rapport de causalité entre l'activité du travailleur et la conclusion du contrat. Le but économique de la provision est de motiver le travailleur et de l'intéresser au résultat de son travail (ATF 128 III 174 consid. 2b, JdT 2003 I 28, SJ 2002 I 410 ; cf. également Dunand/Mahon, Commentaire du contrat de travail, 2<sup>e</sup> éd., Berne 2022, n. 5 et 8 à 10 ad art. 322b CO, pp. 191 à 192).

Il y a causalité naturelle lorsqu'un comportement est une condition *sine qua non* d'un résultat (cf. TF 4A\_150/2022 du 12 septembre 2022 consid. 5.2.1 et les réf. citées).

## **3.2.2**

**3.2.2.1** Selon l'art. 18 al. 1 CO, pour apprécier le contenu 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.

**3.2.2.2** Le juge doit rechercher, dans un premier temps, la réelle et commune intention des parties (interprétation subjective), le cas échéant empiriquement, sur la base d'indices (ATF 132 III 268 consid. 2.3.2, JdT 2006 I 564, SJ 2006 I 359 ; TF 4A\_337/2022 du 24 octobre 2023 consid. 2.2). 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 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. 5.2.2 ; TF 4A\_125/2023 du 21 décembre 2023 consid. 3.1). L'appréciation de ces indices concrets par le juge, selon son expérience générale de la vie, relève du fait. Si sa recherche aboutit à un résultat positif, le juge parvient à la conclusion que les parties se sont comprises (TF 4A\_125/2023 précité consid. 3.1).

**3.2.2.3** 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 (TF 4A\_125/2023 précité consid. 3.1) - ce qui ne ressort pas déjà du simple fait qu'elle l'affirme en procédure, mais doit résulter de l'administration des preuves (TF 4A\_508/2022 du 3 octobre 2023 consid. 3.1 ; TF 4A\_210/2015 du 2 octobre 2015 consid. 6.2.1) -, 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 (application du principe de la confiance ; TF 4A\_508/2022 précité consid. 3.1). D'après le principe de la confiance, la volonté interne de s'engager du déclarant n'est pas seule déterminante ; une obligation à sa charge peut découler de son comportement, dont l'autre partie pouvait, de bonne foi, déduire une volonté de s'engager. Le principe de la confiance permet ainsi d'imputer à une partie le sens objectif de sa déclaration ou de son comportement, même si celui-ci ne

correspond pas à sa volonté intime (ATF 144 III 93 précité consid. 5.2.3 ; ATF 130 III 417 consid. 3.2 et les réf. citées, JdT 2004 I 268, SJ 2004 I 533 ; TF 4A\_614/2023 du 3 décembre 2024 consid. 4.2.1.2).

Pour ce faire, il convient donc de vérifier comment les destinataires des déclarations pouvaient les comprendre de bonne foi. A cet égard, le juge part en premier lieu de la lettre du contrat. En principe, les expressions et termes choisis par les cocontractants doivent être compris dans leur sens objectif (ATF 131 III 606 consid. 4.2, JdT 2006 I 126). Toutefois, il ressort de l'art. 18 al. 1 CO que le sens d'un texte, même clair, n'est pas forcément déterminant. Même si la teneur d'une clause contractuelle paraît limpide à première vue, il peut résulter d'autres circonstances que le texte de la clause litigieuse ne restitue pas exactement le sens de l'accord conclu (ATF 136 III 186 consid. 3.2.1, SJ 2010 I 317 et 393). Ainsi, cette interprétation s'effectue non seulement d'après le texte et le contexte des déclarations, mais également sur le vu des circonstances qui les ont précédées et accompagnées, à l'exclusion des circonstances postérieures (ATF 135 III 295 consid. 5.2, SJ 2009 I 396 ; ATF 132 III 626 consid. 3.1, JdT 2007 I 423 ; TF 4A\_596/2018 du 7 mai 2019 consid. 2.3.2 non publié aux ATF 145 III 241). Cela étant, il n'y a pas lieu de s'écarter du sens littéral du texte adopté par les cocontractants lorsqu'il n'existe aucune raison sérieuse de penser qu'il ne correspond pas à leur volonté (ATF 136 III 186 précité consid. 3.2.1 ; TF 4A\_596/2018 précité consid. 2.3.2). Une interprétation stricte selon la lettre s'impose également lorsque les parties sont expérimentées en affaires et familières des termes techniques utilisés (ATF 131 III 606 précité consid. 4.2 ; ATF 129 III 702 consid. 2.4.1, JdT 2004 I 535 ; TF 5A\_944/2016 du 31 août 2017 consid. 2.3).

**3.2.2.4** Enfin, si l'interprétation selon le principe de la confiance ne permet pas non plus de dégager le sens de clauses ambiguës, celles-ci sont à interpréter en défaveur de celui qui les a rédigées, en vertu de la règle *in dubio contra stipulatorem*, laquelle revêt un caractère subsidiaire par rapport aux moyens d'interprétation usuels (ATF 133 III 61 consid.

2.2.2.3, JdT 2008 I 74, SJ 2007 I 217 ; TF 4A\_74/2018 du 28 juin 2018 consid. 5.2.3).

**3.3** Les premiers juges ont retenu que la participation attendue de l'intimé dans le cadre de son droit à une commission était en lien avec l'accomplissement de son cahier des charges et de ses tâches, que l'activité qui était attendue de lui ne pouvait être la même que celle des courtiers, que l'appelante avait d'ailleurs compris la clause dans ce sens, puisqu'elle en avait proposé la modification et que si elle avait voulu encadrer davantage la participation attendue par l'intimé, elle aurait dû le faire. Ils ont donc retenu que la participation effective attendue de l'intimé consistait à exécuter ses tâches, conformément à son cahier des charges, de sorte que si l'accomplissement desdites tâches était en lien avec la vente d'un bien, il avait droit à une commission.

Les premiers juges ont considéré que les conditions du droit à la commission étaient réalisées, que les ventes avaient bien eu lieu, que l'intimé avait joué un rôle dans l'exécution du mandat de courtage, qu'il avait accompli les tâches telles qu'elles ressortaient de son contrat de travail - à savoir l'organisation administrative et informatique de l'ensemble des projets, la coordination générale et le suivi des différents projets du groupe B.\_\_\_\_\_, l'organisation et prise de procès-verbaux, le suivi des rapports aux promoteurs et l'élaboration des plans marketing des promotions et son suivi - et que l'intervention de l'intimé n'avait pas été vaine s'agissant de la vente des biens, les témoins D.\_\_\_\_\_, E.\_\_\_\_\_ et N.\_\_\_\_\_ ayant confirmé que les efforts de l'intimé avaient contribué à la vente des lots de la promotion « W.\_\_\_\_\_ » et qu'il existait une corrélation entre l'activité déployée par ce dernier et la vente des lots.

**3.4** Il est admis qu'il n'existe pas d'accord sur le sens de la clause litigieuse et qu'il s'agit donc de l'interpréter selon le principe de la confiance.

S'agissant de l'interprétation littérale, on doit tout d'abord relever que le droit à la commission est un droit conditionnel, celle-ci étant

liée à une participation effective de l'employé. On déduit de ces termes « participation effective », issus du contrat de travail de l'intimé, qu'il doit exister un lien de causalité entre le travail de celui-ci et l'affaire pour laquelle il sollicite le versement d'une commission. De plus, la clause fait expressément référence aux ventes immobilières, de sorte que cette participation causale doit précisément être en lien avec une vente immobilière. Ainsi, on doit admettre que la clause litigieuse prévoit une commission en cas de participation causale de l'employé au processus de vente immobilière. Il ne s'agit toutefois pas d'une participation essentielle ou déterminante, mais uniquement causale.

On doit ensuite relever que ni la clause contractuelle, ni l'art. 322b CO ne sont explicites s'agissant de l'activité que le travailleur doit déployer pour avoir droit à la commission. Contrairement à l'appréciation de l'appelante, on ne peut déduire de la clause litigieuse que l'activité donnant droit à une commission devait nécessairement concerner des actes sortant du cahier des charges de l'intéressé. Au contraire, la rémunération de l'intimé se composait d'une part fixe et d'une part variable, l'employeuse n'ayant toutefois jamais précisé que cette part variable n'était due qu'en cas d'activité de l'employé allant au-delà de son cahier des charges. On doit admettre que le sens d'une commission vise à motiver le travailleur et permettre de rémunérer toutes les personnes qui, à un titre ou un autre, participent d'une manière active au succès d'une opération de vente. On peut ainsi considérer que l'intimé a droit à une provision si sa participation a été causale d'une vente immobilière.

S'agissant des circonstances ayant entouré la conclusion du contrat, il est établi qu'à l'occasion des pourparlers contractuels, l'intimé a évoqué d'éventuelles possibilités immobilières dans son voisinage. Cette évocation faite par l'employé est insuffisante pour établir que la provision ne devait être due que si celui-ci apportait une affaire concrète ou un acquéreur intéressé. Si l'employeuse avait voulu réduire l'octroi d'une commission à ces seuls cas, il aurait aisément pu le faire, la clause litigieuse ne comportant pas ce genre de limitations.

En définitive, la clause litigieuse doit être interprétée en ce sens que le droit à la provision de l'intimé est conditionné à ce que son activité soit dans un rapport de causalité avec la conclusion d'une vente immobilière. Il n'est en revanche pas nécessaire qu'il se soit agi d'une activité essentielle, seul un lien de causalité étant requis.

### **3.5**

**3.5.1** Il résulte notamment des tâches assumées par l'intimé - décrites ci-avant (cf. chiffre 5. d *supra*) - que celui-ci a œuvré comme coordinateur entre les différents intervenants, par exemple les promoteurs et les courtiers. Il a également assuré le suivi des ventes, tant sur le plan administratif que commercial, en allant chercher les informations chez les courtiers. Il a effectué des tâches diverses, notamment administratives, comme des études comparatives de marché, des appels d'offre, la rédaction de rapport de synthèse et le suivi du planning. A un moment, il a collaboré avec l'entreprise individuelle Q.\_\_\_\_\_, en particulier avec Z.\_\_\_\_\_, en vue de la coordination marketing du projet et sa publication sur les réseaux sociaux, ainsi qu'avec R.\_\_\_\_\_ de la société L.\_\_\_\_\_.

**3.5.2** Il résulte des faits non contestés qu'en ce qui concerne spécifiquement la vente des lots, l'intimé n'est pas intervenu directement, ceci ayant été du ressort des courtiers. Il n'a fourni aucun acquéreur potentiel à l'appelante relativement à la promotion « W.\_\_\_\_\_ ». Il n'a pas assisté aux journées portes ouvertes. Il n'a rencontré aucun acheteur et/ou potentiel acheteur, ni notaires chargés d'instrumenter les ventes. Il n'est pas intervenu dans la négociation ayant abouti à la vente desdits lots ni n'a effectué des visites notamment au *showroom*.

Il n'en demeure pas moins que D.\_\_\_\_\_, employée d'A.\_\_\_\_\_SA et responsable de la commercialisation du projet « W.\_\_\_\_\_ », a admis que l'intimé devait superviser les différentes étapes et phases des projets et travaux, soit assurer le lancement commercial, et qu'il devait contrôler les tâches administratives et financières en lien avec les projets suivis (étude de prix, de marché comparative, appels d'offre, rapports de synthèse, suivi du planning,

procès-verbaux, tableaux et suivi de commercialisation, *reporting* au promoteur). Elle a reconnu que les efforts de l'intimé avaient contribué à la vente de 48 lots de PPE de cette promotion. N.\_\_\_\_\_ a expliqué que l'intimé était le coordinateur de la promotion, qu'il était l'intermédiaire entre les courtiers et le promoteur/la direction et qu'il avait joué un rôle essentiel dans la promotion « W.\_\_\_\_\_ » puisqu'il était coordinateur.

En l'espèce, on doit admettre que les tâches effectuées par l'intimé étaient causales des ventes immobilières intervenues. D'une part, il résulte du témoignage de D.\_\_\_\_\_ que l'intimé a joué un rôle dans la mise en place et l'organisation de la commercialisation des lots de la promotion « W.\_\_\_\_\_ ». Ce constat découle également du témoignage de N.\_\_\_\_\_, qui a *a fortiori* qualifié d'« essentiel » le rôle de l'intimé dans cette promotion. D'autre part, l'intervention de l'intimé en tant que coordinateur a été un levier décisif des ventes. L'intimé a en effet assumé la coordination de la promotion entre les différents intervenants, comme les promoteurs et les courtiers, et entre les services de courtage, de gérance et de location. Il a en outre collaboré, à un certain moment, avec deux personnes en vue de la coordination marketing du projet et sa publication sur les réseaux sociaux. Bien que l'intimé ne soit pas directement intervenu dans la vente des lots, les tâches de coordination qu'il a assumées ont représenté un processus indispensable sans lequel les ventes n'auraient pas abouti. A cet égard, on rappellera que la participation effective de l'intimé ne devait pas être essentielle ou déterminante, mais uniquement causale. Partant, les commissions sont dues.

Infondé, le grief est rejeté.

#### **4.**

**4.1** Contestant tout congé abusif, l'appelante soutient que le motif de licenciement était économique. Elle explique, en substance, qu'un ralentissement économique lié à la crise COVID durant l'année 2020 et dans le domaine de l'immobilier est démontré par pièces et témoignage,

que ce ralentissement économique s'est traduit par une baisse des projets dont il fallait assurer la coordination, que le salaire de l'intimé était le plus élevé au sein des employés et qu'elle a résolu la question des prétentions de l'intimé non pas par licenciement, mais par une discussion, puis un courrier d'avocat à l'attention de l'intéressé.

**4.2** Lorsque le contrat de travail est de durée indéterminée, chaque partie est en principe libre de le résilier (art. 335 al. 1 CO), moyennant le respect du délai et du terme de congé convenus ou légaux. Le droit suisse du contrat de travail repose en effet sur la liberté contractuelle. La résiliation ordinaire du contrat de travail ne suppose pas l'existence d'un motif de congé particulier (ATF 132 III 115 consid. 2.1, JdT 2006 I 152 ; ATF 131 III 535 consid. 4.1, JdT 2006 I 194, SJ 2006 I 29). La limite à la liberté contractuelle découle des règles de l'abus de droit (art. 336 CO). La résiliation ordinaire du contrat de travail est abusive lorsqu'elle intervient dans l'une des situations énumérées à l'art. 336 al. 1 CO, lesquelles se rapportent aux motifs indiqués par la partie qui résilie (ATF 136 III 513 consid. 2.3, JdT 2011 II 215, SJ 2011 I 24 ; ATF 132 III 115 précité consid. 2.4). L'énumération de l'art. 336 al. 1 CO n'est pas exhaustive et un abus du droit de résiliation peut se révéler aussi dans d'autres situations qui apparaissent comparables, par leur gravité, aux hypothèses expressément visées par cette disposition (ATF 136 III 513 précité consid. 2.3 ; ATF 132 III 115 précité consid. 2). Ainsi, la résiliation ordinaire est abusive lorsque l'employeur la motive en accusant le travailleur d'un comportement contraire à l'honneur, s'il apparaît que l'accusation est infondée et que, de plus, l'employeur l'a élevée sans s'appuyer sur un indice sérieux ni avoir entrepris de vérification (TF 4A\_485/2016-4A\_491/2016 du 28 avril 2017 consid. 2.2.2 ; TF 4A\_694/2015 du 4 mai 2016 consid. 2.2). La manière dont le congé est donné peut aussi le faire apparaître comme abusif. Même lorsque le motif de la résiliation est en soi légitime, celui qui exerce son droit de mettre fin au contrat doit agir avec des égards. Si l'employeur porte une grave atteinte à la personnalité du travailleur dans le contexte d'une résiliation, celle-ci doit être considérée comme abusive ; un comportement simplement inconvenant ne suffit pas (ATF 132 III 115 précité consid. 2.2

et 2.3 ; ATF 131 III 535 précité consid. 4.2 ; sur le tout : TF 4A\_245/2019 du 9 janvier 2020 consid. 4.2).

L'art. 336 al. 1 let. d CO prévoit que le congé est notamment abusif lorsqu'il est donné parce que l'autre partie fait valoir de bonne foi des prétentions résultant du contrat de travail. L'employé doit être de bonne foi, laquelle est présumée (TF 4A\_368/2022 du 18 octobre 2022 consid. 3.1.1 ; TF 4A\_42/2018 du 5 décembre 2018 consid. 3.1 et la réf. citée). Il importe peu qu'en réalité, sa prétention n'existe pas ; il suffit qu'il soit légitimé, de bonne foi, à penser qu'elle est fondée, étant précisé que la bonne foi de l'employé est en principe présumée (Dunand/Mahon, *op. cit.*, n. 51 ad art. 336 CO).

Les prétentions émises par l'employé doivent encore avoir joué un rôle causal dans la décision de l'employeur de le licencier (ATF 136 III 513 précité consid. 2.6 ; TF 4A\_89/2022 du 20 septembre 2022 consid. 5.2). Ainsi, le fait que l'employé émette de bonne foi une prétention résultant de son contrat de travail n'a pas nécessairement pour conséquence de rendre abusif le congé donné ultérieurement par l'employeur. Encore faut-il que la formulation de la prétention en soit à l'origine et qu'elle soit à tout le moins le motif déterminant du licenciement (TF 4A\_42/2018 précité consid. 3.1 et les réf. citées).

En application de l'art. 8 CC (Code civil suisse du 10 décembre 1907 ; RS 210), il appartient en principe à la partie qui a reçu son congé de démontrer que celui-ci est abusif. La jurisprudence a toutefois tenu compte des difficultés qu'il peut y avoir à apporter la preuve d'un élément subjectif, à savoir le motif réel de celui qui donne le congé. Le juge peut ainsi présumer en fait l'existence d'un congé abusif lorsque l'employé parvient à présenter des indices suffisants pour faire apparaître comme non réel le motif avancé par l'employeur. Si elle facilite la preuve, cette présomption de fait n'a pas pour résultat d'en renverser le fardeau. Elle constitue, en définitive, une forme de « preuve par indices ». De son côté, l'employeur ne peut pas rester inactif ; il n'a pas d'autre issue que de fournir des preuves à l'appui de ses propres allégations quant au motif du

congé (ATF 130 III 699 consid. 4, JdT 2006 I 193, SJ 2005 I 152 ; TF 4A\_368/2022 du 18 octobre 2022 consid. 3.1.2).

Pour retenir un lien de causalité entre la prétention émise et le licenciement, la chronologie des événements joue un rôle important. Plus court est le laps de temps entre le motif abusif supposé (par exemple, la formulation de prétentions juridiques, de bonne foi, par le travailleur) et la notification du licenciement, et plus l'indice de l'existence d'un congé abusif sera élevé (Dunand/Mahon, *op. cit.*, nn. 24 et 52 ad art. 336 CO).

**4.3** Selon la chronologie des faits, l'intimé a émis des prétentions tendant au paiement d'une commission en lien avec la vente des lots faisant l'objet de la promotion « W. \_\_\_\_\_ » en fin d'année 2019, début d'année 2020. Lors d'une séance du 24 avril 2020, l'appelante a soumis à son employé une proposition modifiant la clause relative à la part variable de son salaire, en ce sens que la commission ne serait due que sur les affaires apportées à l'employeuse. Par courrier du 4 juin 2020, l'intimé a refusé de signer cet avenant et a requis l'exécution de la clause de son contrat initial, soit le versement de la commission en lien avec la promotion « W. \_\_\_\_\_ » ; il a précisé qu'il partait du principe que son refus n'entraînerait pas la résiliation de son contrat de travail. Par courrier du 17 juin 2020, l'avocat de l'appelante a informé l'intimé qu'il considérait sa demande de versement d'une commission comme infondée, qu'il prenait acte du refus de signature de l'avenant du 24 avril 2020 et qu'il lui confirmait qu'aucun licenciement ne serait prononcé en raison de son refus de signer l'avenant. Par courrier recommandé du 30 juillet 2020, l'appelante a résilié le contrat de travail de l'intimé avec effet au 30 septembre 2020. Par courrier du 19 août 2020, elle lui a indiqué que les raisons de la résiliation étaient d'ordre économique, plus particulièrement liées à la crise sanitaire. On doit souligner, comme les premiers juges, que cette chronologie interpelle et n'est pas favorable à l'appelante, le licenciement intervenant moins de deux mois après le refus de l'intimé de signer une modification de son contrat et la réitération de ses prétentions. Le courrier de l'avocat du 17 juin 2020 ne mettait pas fin au litige,

l'employé n'ayant jamais adhéré à l'interprétation de l'appelante au sujet de la clause litigieuse.

Certes, la période COVID, notamment en début de crise, a impacté l'activité du secteur immobilier, en particulier les activités de courtage immobilier. Les courtiers de l'appelante ont ainsi été limités dans leur activité de prospection immobilière et le nombre de nouveaux projets dont il fallait assurer la coordination a nettement baissé. Le témoin V.\_\_\_\_\_ a expliqué qu'à compter de mars 2020, les courtiers de l'appelante étaient très fortement limités dans leurs activités de prospection immobilière, qu'il n'y avait pas de nouveaux projets et que le nombre de nouveaux projets dont il fallait assurer la coordination avait nettement baissé. Malgré ces éléments, le motif économique invoqué par l'appelante ne convainc pas, pour les motifs suivants. D'une part, il est difficile de comprendre pourquoi l'appelante n'a proposé à l'intimé qu'une modification contractuelle visant la clause litigieuse, si les effets de la crise se faisaient déjà sentir. D'autre part, le comportement de l'appelante est en contradiction avec d'éventuelles mesures d'économie qu'elle était censée prendre en lien avec la crise COVID. En effet, en mars 2020, elle a entamé un processus de recrutement pour un consultant en stratégie digitale et immobilière ; ce dernier a été engagé à un taux de 40 % en qualité de chargé de mission confirmé en communication à compter du 14 septembre 2020 pour un salaire mensuel de 3'100 fr., plus indemnité mensuelle de 400 fr. pour les frais en sus. Par ailleurs, le témoin S.\_\_\_\_\_ a déclaré que l'appelante lui avait proposé un poste de coordinateur/chargé de projets neufs lorsqu'il était parti en 2020, les discussions s'étant étalées sur une période assez longue

Au regard de ces éléments, on doit admettre que le licenciement est abusif. Le grief est donc rejeté.

**5.** Au vu de ce qui précède, l'appel, manifestement infondé, doit être rejeté en application de l'art. 312 al. 1 *in fine* CPC et le jugement entrepris confirmé.

L'émolument forfaitaire de décision, fixé à 1'513 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010 ; BLV 270.11.5]), est réduit de moitié dès lors que le litige porte sur le contrat de travail de l'intimé (art. 67 al. 3 TFJC). Ainsi, les frais judiciaires de deuxième instance sont arrêtés à 756 fr. et sont mis à la charge de l'appelante, qui succombe (art. 106 al. 1 CPC).

Il n'y a pas lieu à l'allocation de dépens de deuxième instance, l'intimé n'ayant pas été invité à se déterminer sur l'appel.

Par ces motifs,  
la Cour d'appel civile  
prononce :

- I.** L'appel est rejeté.
- II.** Le jugement est confirmé.
- III.** Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 756 fr. (sept cent cinquante-six francs), sont mis à la charge de l'appelante B. \_\_\_\_\_ SA.
- IV.** L'arrêt est exécutoire.

La présidente :

La greffière :

Du

Le présent arrêt, dont la rédaction a été approuvée à huis clos, est notifié à :

- Me Alain Vuithier (pour B. \_\_\_\_\_ SA),
- Me Michel Chavanne (pour X. \_\_\_\_\_),

et communiqué, par l'envoi de photocopies, à :

- Monsieur le Président du Tribunal civil de l'arrondissement de Lausanne.

La Cour d'appel civile considère que la valeur litigieuse est supérieure à 15'000 francs.

Le présent arrêt peut faire l'objet d'un recours en matière civile devant le Tribunal fédéral au sens des art. 72 ss LTF (loi du 17 juin 2005 sur le Tribunal fédéral ; RS 173.110), le cas échéant d'un recours constitutionnel subsidiaire au sens des art. 113 ss LTF. Dans les affaires pécuniaires, le recours en matière civile n'est recevable que si la valeur litigieuse s'élève au moins à 15'000 fr. en matière de droit du travail et de droit du bail à loyer, à 30'000 fr. dans les autres cas, à moins que la contestation ne soulève une question juridique de principe (art. 74 LTF). Ces recours doivent être déposés devant le Tribunal fédéral dans les trente jours qui suivent la présente notification (art. 100 al. 1 LTF).

La greffière :