

GE_GERICHTE ACJC/53/2026 vom 13. Januar 2026

GE Cour de justice, 2026-01-13, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ge_gerichte_ACJC_53_2026

FR: GE_GERICHTE ACJC/53/2026 du 13 janvier 2026

IT: GE_GERICHTE ACJC/53/2026 del 13 gennaio 2026

Erwägungen

E. 1.1

Interjeté dans le délai utile et suivant la forme prescrits par la loi (art. 130, 131, 142, 145 al. 1 let. b et 311 al. 1 CPC) à l'encontre d'une décision finale de première instance, qui statue sur des conclusions pécuniaires dont la valeur litigieuse au dernier état des conclusions est supérieure à 10'000 fr. (art. 91 ss et 308 al. 2 CPC), l'appel est recevable.

E. 1.2

La Cour revoit la cause en fait et en droit avec un plein pouvoir d'examen (art. 310 CPC), dans les limites posées par les maximes des débats et de disposition applicables au présent contentieux (art. 55 al. 1 et 58 al. 1 CPC).

E. 2

L'appelante reproche au premier juge d'avoir omis de prendre en compte certains éléments de faits. L'état de fait ci-dessus a été complété dans la mesure utile, de sorte qu'il n'y a pas lieu de s'attarder sur ce grief. L'appréciation des preuves effectuée par le Tribunal sera examinée dans les considérants qui suivent en tant que de besoin.

E. 3.1

Selon l'art. 317 al. 1 CPC, les faits et les moyens de preuve nouveaux ne sont pris en considération en appel que s'ils sont invoqués ou produits sans retard (let. a) et s'ils ne pouvaient pas être invoqués ou produits devant la première instance bien que la partie qui s'en prévaut ait fait preuve de diligence (let. b).

E. 3.2

En l'occurrence, les allégués de fait nouvellement formulés par l'appelante en seconde instance au sujet de la perte de certaines données et de certains propos qui auraient été tenus par D_____ en avril 2024 sont irrecevables, étant au surplus relevé qu'ils apparaissent dénués d'incidence sur l'issue du litige. Il en va de même de ses allégués au sujet des anomalies qui entacheraient le projet de contrat soumis par F_____ à I_____ en octobre 2021. Par ailleurs, les allégués nouveaux de l'intimée, notamment au sujet d'une contre-offre de 600'000 fr. effectuée dans la convention de cession d'actions des 7 et 18 octobre 2021 ou de l'existence et du montant d'une clause pénale contenue dans l'engagement de confidentialité signé par l'appelante et I_____ le 20 octobre 2021, sont également irrecevables, puisqu'ils auraient pu être formulés en première instance, en faisant preuve de la diligence requise. Pour le surplus, l'intimée fait nouvellement valoir en appel que l'appelante aurait également conclu un contrat de courtage de négociation, possiblement de manière orale ou par actes concludants, avec I_____. Dans la mesure où l'existence d'un double courtage est étrangère aux allégués des parties ainsi qu'au contexte juridique du présent litige, elle ne sera pas prise en considération (cf. arrêt du Tribunal fédéral (ATF 142

III 462 consid. 4.3, SJ 2016 I 431 consid. 4.3).

- 13/23 -

C/15453/2023

E. 4

L'appelante conclut préalablement à la réouverture des enquêtes, en vue d'entendre une nouvelle fois D_____ comme témoin ou lui permettre de compléter sa déposition par écrit.

E. 4.1

Conformément à l'art. 316 al. 3 CPC, l'instance d'appel peut librement décider d'administrer des preuves lorsqu'elle l'estime opportun. L'instance supérieure peut ainsi compléter les preuves existantes si elle parvient à la conclusion que le premier juge n'a pas administré des preuves requises dans les formes et à temps, mais qu'un renvoi n'est pas opportun (arrêt du Tribunal fédéral 5A_427/2015 du 27 octobre 2015 consid. 3.3). Elle peut néanmoins renoncer à ordonner une mesure d'instruction en procédant à une appréciation anticipée des preuves, notamment lorsque celle-ci est manifestement inadéquate, porte sur un fait non pertinent ou n'est pas de nature à ébranler la conviction qu'elle a acquise sur la base des éléments déjà recueillis (ATF 138 III 374 consid. 4.3.1-4.3.2; 130 III 734 consid. 2.2.3; arrêt du Tribunal fédéral 5A_86/2016 du 5 septembre 2016 consid. 5.2.2). L'autorité jouit d'un large pouvoir d'appréciation (ATF 142 III 413 consid. 2.2.1; arrêt du Tribunal fédéral 5A_37/2017 du 10 juillet 2017 consid. 3.1.2). Le juge de l'appel ne doit pas entendre ou faire entendre un témoin sur des faits nouveaux irrecevables qu'aucune des parties n'avait allégués en première instance, alors que rien ne s'y opposait (ACJC/817/2016 du 10 juin 2016 consid. 3.1).

E. 4.2

En l'espèce, les éléments figurant au dossier sont suffisants pour établir les faits pertinents et statuer sur les questions litigieuses, de sorte que la cause est en état d'être jugée. Les conclusions préalables de l'appelante seront donc rejetées.

E. 5

Il n'est à juste titre pas contesté que la convention conclue par les parties le 28 septembre 2021 constitue un contrat de courtage, par lequel elles se sont valablement liées. Seule est litigieuse la question de savoir si l'intimée est tenue de s'acquitter de la commission prévue dans ce contrat. En particulier, il s'agit d'examiner si, comme le fait valoir l'appelante, il existe un lien de causalité entre l'activité de la société de courtage et la vente du fonds de commerce de l'intimée à J_____.

E. 5.1

Selon l'art. 412 al. 1 CO, le courtage est un contrat par lequel le courtier est chargé, moyennant un salaire, soit d'indiquer à l'autre partie l'occasion de conclure une convention (courtage d'indication), soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat (courtage de négociation). D'après l'art. 413 al. 1 CO, le courtier a droit à son salaire dès que l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite aboutit à la conclusion du contrat.

- 14/23 -

C/15453/2023 Le contrat de courtage repose sur un rapport de confiance entre les parties. Dans la mesure où le courtier agit pour le mandant, il est responsable de la bonne et fidèle exécution du contrat et doit ainsi au mandant une obligation de fidélité qui repose sur l'art. 398 al. 2 CO (art. 412 al. 2 CO ; RAYROUX, CR CO I, 2021, n. 28 ad art. 412 CO). Lorsqu'il exerce une activité en faveur du mandant, le courtier doit veiller aux intérêts de ce dernier et rechercher les meilleures conditions possibles (RAYROUX, op. cit., n. 30 ad art. 412 CO). Le courtier doit accomplir son mandat selon les instructions qu'il a reçues du mandant lors de la conclusion du contrat (art. 397 CO). En pratique, les instructions quant au prix de la transaction recherchée sont particulièrement importantes. Dans ce cas, elles sont interprétées comme une condition posée par le mandant à son obligation de verser un salaire. Sont réservés les cas où la différence de prix est négligeable, ou lorsque le mandant a lui-même fait obstacle à la conclusion de l'affaire au prix fixé d'une manière contraire aux règles de la bonne foi afin de frustrer le courtier du salaire convenu (RAYROUX, op. cit., n. 31 ad art. 412 CO). L'obligation principale du mandant est celle de verser au courtier le salaire lorsque l'affaire a abouti aux conditions stipulées dans le contrat de courtage, soit lorsque le mandant a pu conclure l'affaire grâce à l'activité déployée par le courtier. Le mandant a par ailleurs certaines obligations d'information du courtier qui découlent du principe de la bonne foi et des dispositions sur le mandat simple (art. 402 ss CO). Le mandant doit par ailleurs spontanément informer le courtier s'il renonce à l'affaire, la conclut directement ou grâce à un autre intermédiaire, afin d'éviter au courtier des dépenses inutiles (RAYROUX, op. cit., n. 36 ad art. 412 CO). Le but de l'art. 413 CO est de rémunérer le succès du courtier, et non les efforts qu'il a déployés (RAYROUX, op. cit., n. 2 ad art. 413 CO).

E. 5.1.1

Dans le courtage d'indication, le courtier se limite à communiquer au mandant le nom de personnes intéressées à conclure et n'exerce pas d'influence sur la volonté de celles-ci. Pour que le courtier ait droit à son salaire, il suffit qu'il y ait causalité, c'est-à-dire que l'indication qu'il a donnée au mandant «aboutisse» à la conclusion du contrat principal, comme l'exige l'art. 413 al. 1 CO. Il en découle que le courtier doit prouver (1) qu'il a été le premier à désigner, comme s'intéressant à l'affaire, la personne qui a acheté par la suite et (2) que c'est précisément sur la base de cette indication que les parties sont entrées en relation et ont conclu le marché (arrêt du Tribunal fédéral 4A_529/2023 du 20 septembre 2024 publié in SJ 2025 p. 482, consid. 5.1.1 et les références citées). La première condition présuppose que le courtier indique à son mandant une occasion de conclure qui lui était inconnue jusque-là. La seconde condition présuppose que la personne indiquée par le courtier comme prête à l'achat a été la

- 15/23 -

C/15453/2023 cause de la prise de contact entre les parties et de la conclusion du contrat de vente (arrêt précité 4A_529/2023 *ibid.*). En principe, l'existence d'un lien juridiquement pertinent est niée lorsque le contrat n'est pas conclu avec la personne désignée par le courtier, mais avec un tiers ; dans un tel cas, on ne peut en effet, en règle générale, soutenir que l'activité du courtier a influencé activement la formation de la volonté de l'acheteur final. Cela vaut également dans le cas où c'est la personne désignée par le courtier qui a incité le tiers à conclure le contrat. Il peut toutefois y avoir des situations dans lesquelles l'existence du lien de causalité doit néanmoins être admise, en particulier lorsqu'il existe entre le tiers et la personne désignée par le courtier une relation économique ou personnelle

si intense - comme par exemple un lien de parenté étroit - qu'ils peuvent être considérés comme un tout (arrêts du Tribunal fédéral 4A_200/2010 du 26 juillet 2010 consid. 7.1 ; 4A_155/2008 du 24 avril 2008 consid. 3.1 avec renvois). L'existence d'un lien humain et social particulièrement étroit est en particulier admise lorsque la personne influencée et le tiers appartiennent à la même famille. En raison du lien personnel entre la personne concernée et le contractant, on peut supposer, d'après l'expérience de la vie, que l'activité du courtier s'est répercutée sur les autres membres de la communauté. Une limitation stricte du lien à la personne de la personne démarchée semblerait donc inéquitable et ouvrirait la voie à des abus au détriment du courtier (arrêt du Tribunal fédéral 4A_155/2008 du 24 avril 2008 consid. 3.1). Dans le courtage d'indication, lorsque le mandant connaît déjà la personne indiquée, et qu'il sait que celle-ci est intéressée par l'affaire, il doit en avertir immédiatement son courtier, faute de quoi il risque de devoir l'indemniser (DE HALLER, Le contrat de courtage, Étude de droit romain et de droit suisse: le pactum proxeneticum et les art. 412ss CO, 2019, p. 216).

E. 5.1.2

Dans le courtage de négociation, le courtier négociateur est chargé de conduire les négociations avec le tiers pour le compte du mandant. Pour qu'il y ait causalité («aboutit à la conclusion de la vente» selon les termes de l'art. 413 al. 1 CO), il faut qu'il y ait un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers de conclure. Il n'est pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit la conséquence immédiate de l'activité fournie par celui-ci. Il suffit que celle-ci ait été une cause même éloignée de la décision du tiers satisfaisant à l'objectif du mandant. Le lien psychologique peut subsister malgré une rupture des pourparlers. Il importe peu que le courtier n'ait pas participé jusqu'au bout aux négociations du vendeur et de l'acheteur, ni qu'un autre courtier ait également été mis en œuvre. En pareil cas, la condition de la causalité n'est défailante que si l'activité du courtier n'a abouti à aucun résultat, que les pourparlers consécutifs à cette activité ont été définitivement rompus et que l'affaire est finalement conclue, avec le tiers que le courtier avait présenté, sur des bases toutes nouvelles (arrêts du

- 16/23 -

C/15453/2023 Tribunal fédéral 4A_479/2016 du 21 avril 2017 consid. 4.1; 4A_337/2011 15 novembre 2011 consid. 2.2 et les arrêts cités). Lorsque les parties concluent un courtage de négociation, le courtier est chargé, pour le compte de son mandant, de discuter avec le potentiel cocontractant les différentes clauses de la future affaire. L'existence du lien psychologique entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat principal dépend de l'influence que le courtier peut exercer sur la disposition du tiers à conclure le contrat principal. Cela implique que, par son activité, le courtier ait réussi à susciter chez l'amateur un des motifs qui l'ont poussé à conclure. Ce motif ne peut pas être dénué d'importance, mais doit au contraire réellement influencer le processus décisionnel. La doctrine admet que l'intervention du courtier peut soit permettre de présenter et de promouvoir l'objet, les conditions ou la nature du contrat principal, soit elle peut simplement écarter certains obstacles (DE HALLER, op. cit., p. 217). Le courtier négociateur peut-il encore intervenir lorsque le mandant connaissait déjà l'amateur approché par le courtier ou qu'il avait déjà commencé les négociations avec lui ? L'intervention du courtier n'est possible dans cette hypothèse que dans la mesure où le tiers n'était encore totalement décidé. Il faut comprendre par-là que le courtier doit encore, par son intervention, pouvoir exercer une influence décisive sur la volonté du tiers de conclure le contrat principal pour qu'une

activité de négociation soit envisageable. Il convient de réserver l'hypothèse dans laquelle le mandant donne expressément l'ordre à son courtier de ne pas intervenir dans les négociations en cours. S'il omet de le faire, la jurisprudence et la doctrine considèrent que les relations entre le mandant et le tiers sont rompues et que rien ne s'oppose dès lors à l'intervention du courtier négociateur (DE HALLER, op. cit., p. 218). Lorsque le courtier est chargé de négocier une affaire avec le tiers, il se peut qu'il soit amené indirectement à agir dans l'intérêt de ce dernier. En effet, bien qu'il n'assume une obligation de fidélité qu'à l'égard de son mandant, il doit parfois inciter ce dernier à faire certaines concessions afin de conclure le contrat recherché. Dans cette hypothèse, il agit tant dans l'intérêt de son mandant que dans celui du tiers et le conflit d'intérêts au sens de l'art. 415 CO devient possible. Le courtier peut, par appât du gain, négliger les intérêts de son mandant et, par conséquent, favoriser ceux du tiers afin de garantir la conclusion du contrat principal qui donne naissance à sa créance en rémunération. La doctrine estime dans cette hypothèse que, dès le moment où le courtier n'agit plus que dans son propre intérêt, c'est-à-dire l'obtention de sa rémunération, il viole son obligation de fidélité (DE HALLER, op. cit., p. 245).

E. 5.2

Le lien de causalité est un lien psychologique entre l'activité déployée par le courtier afin de favoriser la conclusion du contrat principal et la décision du tiers.

- 17/23 -

C/15453/2023 Le Tribunal fédéral a jugé qu'il fallait l'apprécier avec une certaine souplesse. En particulier, il n'est pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit directement engendrée par l'intervention du courtier. Il est ainsi suffisant que l'activité de ce dernier ait été de nature à inciter le tiers à conclure le contrat recherché par le mandant. Une rémunération peut également être due après la fin du contrat de courtage, par exemple en cas de résiliation du contrat de courtage antérieure à la conclusion du contrat principal (DE HALLER, op. cit., p. 215). Qu'advient-il lorsque le mandant conclut le contrat principal proposé par le courtier après avoir révoqué le courtage ? La jurisprudence considère qu'il suffit que la condition du lien psychologique entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat principal soit remplie pendant la durée du courtage, à savoir avant la révocation du courtage, pour que le courtier ait droit à sa rémunération. Lorsque le mandant révoque le courtage afin de priver le courtier de son droit à sa rémunération alors qu'il est sur le point d'aboutir avec un amateur, et qu'il conclut ensuite le contrat principal avec l'amateur en question, il empêche ce faisant l'avènement d'une condition au mépris des règles de la bonne foi. Le courtier aura droit dans ce cas à sa rémunération en vertu de l'art. 156 CO (DE HALLER, op. cit., p. 279). Lorsque le courtier veut faire valoir sa prétention en rémunération, c'est à lui qu'incombe de prouver l'existence du lien de causalité. Ce principe est difficilement applicable tel quel en matière de courtage. Dans ce domaine, la décision du mandant de conclure le contrat principal est le fruit d'un processus essentiellement psychologique. Malgré la difficulté évoquée ci-dessus, la loi n'octroie pas de renversement du fardeau de la preuve. Il appartient donc au juge de prendre en compte cette difficulté. Le Tribunal fédéral a jugé que le courtier, dans l'hypothèse où il prouve qu'il a déployé son activité et qu'un contrat principal a été conclu, était au bénéfice d'une présomption de fait et que le lien de causalité existait. Ainsi, cette présomption allège le fardeau de la preuve sans toutefois le renverser. En principe, l'activité du courtier doit être de nature à favoriser la conclusion de l'affaire recherchée par le mandant et peut résulter autant de discussions que de simples rencontres, de téléphones, de lettres, voire de publicité

ciblée (DE HALLER, op. cit., p. 219).

E. 5.3

En l'espèce, la question du droit à une rémunération de la société de courtage ne doit être examinée qu'au regard d'une activité de courtage de négociation. En effet, comme retenu à juste titre par le premier juge, une rémunération pour une activité de courtage d'indication ne se justifie pas, puisqu'il est établi que I_____ et J_____ avaient déjà été informés de la possibilité d'acquérir le fonds de commerce litigieux par les représentants et propriétaires de l'intimée bien avant la conclusion du contrat de courtage du 28 septembre 2021. Des discussions entre les intéressés avaient ainsi été engagées durant l'été 2021, J_____ ayant même

- 18/23 -

C/15453/2023 transmis une offre, pour le compte de L_____ SA, le 15 septembre 2021, avant toute intervention de la société de courtage. La courtière n'a donc pas été la première à informer ces acquéreurs potentiels de la vente ni à susciter leur intérêt. Cela étant, même si I_____ et les représentants de l'intimée avaient déjà entretenu des échanges avant l'intervention de la courtière, leurs pourparlers étaient dans l'impasse, contrairement à ce qu'a retenu le premier juge : l'offre adressée en septembre 2021 par l'intermédiaire de la société exploitée par l'épouse de I_____, d'un montant de 580'000 fr., avait été refusée car jugée trop basse par l'intimée, laquelle espérait obtenir, à ce stade, un prix dépassant 700'000 fr. (comme cela résulte du prix indiqué dans la convention de courtage signée postérieurement à cette offre). C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'intimée a choisi de recourir aux services de l'appelante, en concluant un mandat de courtage le 28 septembre 2021, afin de trouver d'autres prospects. L'intimée et I_____ ont encore eu quelques échanges directs jusqu'au 25 octobre 2021, mais à teneur des éléments figurant au dossier, ils n'ont ensuite plus discuté au sujet de la vente du fonds de commerce du H_____/2_____ depuis cette date jusqu'au 4 février 2022. En particulier, ni I_____, ni son épouse, ni L_____ SA n'ont adressé la moindre offre directement à l'intimée, alors que rien ne les empêchait de poursuivre les pourparlers entamés précédemment. Il est en outre établi que l'intimée n'a jamais informé l'appelante, ni lors de la conclusion du contrat de courtage ni ultérieurement, qu'elle était déjà en contact avec I_____ et son épouse (agissant pour elle-même ou L_____ SA). Cette situation correspond précisément à celle dans laquelle doctrine et jurisprudence admettent que les relations entre le mandant et les tiers intéressés sont considérées comme rompues, de sorte que l'intervention du courtier négociateur est pleinement opérante. C'est d'ailleurs exclusivement par l'intermédiaire de la courtière que I_____ a formulé deux nouvelles offres en novembre 2021 pour l'acquisition du fonds de commerce susvisé. L'on peut en déduire que le précité avait bien un intérêt à traiter par le biais de l'appelante. Contrairement à ce qu'a retenu le Tribunal, l'activité de la courtière a dès lors exercé une influence décisive sur la volonté de I_____ de reprendre des négociations sérieuses et de soumettre une nouvelle offre concrète. Les déclarations de I_____, entendu comme témoin, confirment ce lien causal. En effet, il a notamment affirmé qu'il avait souhaité agir par l'entremise de l'appelante, car son employée, D_____, l'avait relancé au sujet du H_____/2_____ et lui aurait dit qu'elle pourrait « arranger l'affaire » à un prix inférieur à celui demandé par l'intimée. Il existe donc bien un lien psychologique entre l'activité de la courtière et la décision de I_____ de vouloir conclure le contrat principal avec l'intimée. A noter que le silence gardé par l'intimée au

- 19/23 -

C/15453/2023 moment où elle a découvert l'identité de l'auteur des offres transmises par la courtière l'empêche de prétendre rétrospectivement que le travail fourni par cette dernière aurait été sans effet. Pour le surplus, l'intervention de la courtière a permis d'écartier un obstacle à la vente du fonds de commerce en cause. En effet, indépendamment de la question de savoir si c'est l'appelante qui a, la première, informé l'acheteur potentiel des restrictions liées au bail, les offres qu'elle a recueillies – bien inférieures aux attentes initiales de l'intimée – reflétaient la réalité économique du marché, lequel était encore impacté par la pandémie de Coronavirus (ce qui est d'ailleurs l'un de motifs pour lesquels l'intimée a voulu remettre ses commerces). A noter que si, comme elle le prétend, l'intimée avait d'emblée conscience des clauses problématiques du contrat de bail, l'on peine à comprendre comment elle avait pu imaginer pouvoir vendre son fonds de commerce pour un montant de 750'000 fr. Quoi qu'il en soit, l'activité menée par la courtière a permis d'objectiver la valeur réelle du commerce, en mettant notamment en évidence l'impact des importantes restrictions découlant du bail (interdiction de restauration chaude, horaires limités, clause de non-concurrence). Par son intervention, l'appelante a ramené les parties à des positions plus compatibles, ce qui correspond précisément à la mission d'un courtier négociateur, qui vise à favoriser la conclusion de l'affaire recherchée par son mandant. C'est une fois que l'intimée a reçu ces différentes offres (de I_____ et de O_____ SAS) qu'elle a envisagé de revoir ses prétentions à la baisse, ce qui lui a permis de vendre son commerce (à un prix quasi équivalent à celui auquel elle avait vendu le H_____ de la place I_____), plus d'une année après avoir cherché à le céder. Les offres de I_____ transmises par la courtière (dont la dernière s'élevait à 480'000 fr.) ont été refusées par l'intimée au motif alors prétendu qu'elles étaient trop basses. Pourtant, quelques mois plus tard, l'intimée a vendu le fonds de commerce à l'épouse de I_____ à un prix inférieur, soit 402'000 fr., finalement réduit à 382'000 fr. Cette contradiction permet de conclure que le refus des offres soumises par l'intermédiaire de la courtière n'était pas lié au prix proposé mais à la volonté d'éviter de la rémunérer pour son travail, malgré le succès de l'affaire (cf. art. 156 CO). La circonstance que le contrat de vente ait finalement été conclu avec J_____, avec qui l'appelante n'a jamais été en contact, n'a pas pour effet de rompre le lien de causalité entre l'activité qu'elle a déployée en vue de favoriser la conclusion de la vente du fonds de commerce et la décision de I_____ de formuler des offres y relatives. En effet, il est indéniable que toutes les démarches effectuées par le précité l'ont été pour le compte de l'entreprise exploitée par son épouse. Cela est corroboré tant par le témoignage de l'intéressé – puisqu'il a affirmé qu'il avait signé l'engagement de confidentialité et bon de visite avec la courtière car il pensait que certains locaux proposés à la vente par cette dernière pourraient

- 20/23 -

C/15453/2023 intéresser son épouse –, que par le fait qu'il utilise une adresse e-mail portant le nom du café exploité par cette dernière. Un représentant de l'intimée a d'ailleurs déclaré qu'il considérait I_____ comme un représentant de L_____ SA, le témoin D_____ ayant même pensé que le café L_____ appartenait au précité, au vu de la manière dont il s'était présenté à elle. Au regard des liens étroits qui unissent I_____ à J_____, la circonstance que le contrat de vente ait été conclu entre l'intimée et la précitée n'est pas de nature à supprimer le droit de l'appelante à être rémunérée pour le succès de l'affaire, même si elle a été empêchée de mener les discussions jusqu'à leur terme, en raison de l'attitude de

l'intimée depuis le début de l'année 2022. Il découle de ce qui précède qu'il n'existe aucun motif justifiant de priver l'appelante de la rémunération qui lui est due par l'intimée en relation avec la vente du fonds de commerce du H_____/2_____. En particulier, l'argumentation nouvellement développée par l'intimée au sujet de l'art. 415 CO n'entre pas en ligne de compte, puisque cette disposition soumet la déchéance au salaire à une condition négative qu'il aurait appartenu à l'intéressée d'invoquer et de prouver, ce qu'elle n'a pas fait (cf. SJ 2016 I 431 consid. 4.3). Le jugement entrepris sera dès lors annulé et l'intimée sera condamnée à verser à l'appelante la commission de courtage convenue, soit 37'027 fr. 25 (ce qui correspond à 9% du prix de vente plus la TVA), avec intérêts à 5% dès le 1er septembre 2022 (date de la modification du contrat de vente).

E. 6.1

Si l'instance d'appel statue à nouveau, elle se prononce sur les frais de la première instance (art. 318 al. 3 CPC). La quotité des frais judiciaires et des dépens de première instance – arrêtés par le Tribunal respectivement à 3'200 fr. et à 3'000 fr. – n'a pas été contestée par les parties.

Au vu de l'issue du litige, ces frais seront mis à la charge de l'intimée, qui succombe (art. 106 al. 1 CPC). Ils seront partiellement compensés avec l'avance de frais de 350 fr. effectuée par l'intéressée, acquise à l'Etat de Genève (art. 111 al. 1 CPC). L'intimée sera dès lors condamnée à payer 2'850 fr. à l'Etat de Genève, soit pour lui aux Services financiers du Pouvoir judiciaire, à titre de solde de frais judiciaires de première instance. Les Services précités seront invités à restituer la somme de 3'650 fr. à l'appelante à titre de remboursement de son avance de frais de première instance (art. 111 al. 1 CPC). Par ailleurs, l'intimée sera condamnée à verser à l'appelante 3'000 fr. à titre de dépens de première instance.

- 21/23 -

C/15453/2023

E. 6.2

Les frais judiciaires d'appel seront fixés à 2'700 fr. (art. 17 et 35 RTFMC) et mis à la charge de l'intimée, pour les mêmes motifs que susmentionnés. Celle-ci sera donc condamnée à verser ce montant aux Services financiers du Pouvoir judiciaire. L'avance opérée par l'appelante lui sera restituée (art. 111 al. 1 CPC). L'intimée sera en outre condamnée à verser à l'appelante 2'500 fr., débours et TVA inclus (art. 85 et 90 RTFMC; art. 23, 25 et 26 LaCC), à titre de dépens d'appel. * * * * *

- 22/23 -

C/15453/2023 PAR CES MOTIFS, La Chambre civile :

A la forme : Déclare recevable l'appel interjeté le 13 mars 2025 par A_____ SA contre le jugement JTPI/3581/2025 rendu le 11 mars 2025 par le Tribunal de première instance dans la cause C/15453/2023. Au fond : Annule le jugement entrepris et cela fait, statuant à nouveau : Condamne B_____ SA à verser à A_____ SA le montant de 37'027 fr. 25 avec intérêts à 5% dès le 1er septembre 2022. Met les frais judiciaires de première instance, arrêtés à 3'200 fr., à la charge de B_____ SA et dit qu'ils sont partiellement compensés avec l'avance de frais versée par celle-ci. Condamne B_____ SA à payer 2'850 fr. à l'Etat de Genève, soit pour lui aux Services financiers du Pouvoir judiciaire, à titre de solde de

frais de première instance. Invite les Services financiers du Pouvoir judiciaire à restituer 3'650 fr. à A_____ SA. Condamne B_____ SA à payer 3'000 fr. à A_____ SA à titre de dépens de première instance. Sur les frais : Arrête les frais judiciaires d'appel à 2'700 fr. et les met à la charge de B_____ SA. Condamne B_____ SA à verser 2'700 fr. à l'Etat de Genève, soit pour lui les Services financiers du Pouvoir judiciaire. Invite les Services financiers du Pouvoir judiciaire à restituer 2'700 fr. à A_____ SA. Condamne B_____ SA à payer 2'500 fr. à A_____ SA à titre de dépens d'appel. Siégeant : Madame Jocelyne DEVILLE-CHAVANNE, présidente; Madame Verena PEDRAZZINI RIZZI, Madame Nathalie LANDRY, juges; Madame Sophie MARTINEZ, greffière.

- 23/23 -

C/15453/2023

Indication des voies de recours :

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 30'000 fr.

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