

GE_GERICHTE C/702/2013 vom 10. Februar 2017

GE Cour de justice, 2017-02-10, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ge_gerichte_C_702_2013

FR: GE_GERICHTE C/702/2013 du 10 février 2017

IT: GE_GERICHTE C/702/2013 del 10 febbraio 2017

Regeste

COURTAGE ; NOUVEAU MOYEN DE FAIT ; INTERPRÉTATION(SENS GÉNÉRAL)
; LIEN DE CAUSALITÉ | CO.412; CO.413;

Volltext

Genf Cour de Justice (Cour civile) Chambre civile 10.02.2017 C/702/2013 Genève Cour de Justice (Cour civile) Chambre civile 10.02.2017 C/702/2013 Ginevra Cour de Justice (Cour civile) Chambre civile 10.02.2017 C/702/2013

COURTAGE ; NOUVEAU MOYEN DE FAIT ; INTERPRÉTATION(SENS GÉNÉRAL)
; LIEN DE CAUSALITÉ | CO.412; CO.413;

C/702/2013 ACJC/152/2017 du 10.02.2017 sur JTPI/4398/2016 (OO) , CONFIRME

Recours TF déposé le 20.03.2017, rendu le 18.01.2018, CONFIRME, 4A_153/2017

Descripteurs : COURTAGE ; NOUVEAU MOYEN DE FAIT ;

INTERPRÉTATION(SENS GÉNÉRAL) ; LIEN DE CAUSALITÉ Normes : CO.412;

CO.413; En fait En droit Par ces motifs RÉPUBLIQUE ET CANTON DE GENÈVE

POUVOIR JUDICIAIRE C/702/2013 ACJC/152/2017 ARRÊT DE LA COUR DE

JUSTICE Chambre civile du VENDREDI 10 FEVRIER 2017 Entre Monsieur A_____ ,

titulaire de la raison individuelle C_____ , domicilié _____ Genève, appelant d'un jugement rendu par la 18 ème Chambre du Tribunal de première instance de ce canton le 5 avril 2016, comparant par Me Nicolas Capt, avocat, 5, place Claparède, case postale 292, 1211 Genève 12, en l'étude duquel il fait élection de domicile, et C_____ , ayant son siège _____ , intimée, comparant par Me Laurent Hirsch, avocat, 8, rue Eynard, 1205 Genève, en l'étude duquel elle fait élection de domicile. EN FAIT A. Par jugement JTPI/4398/16 du 5 avril 2016, notifié à l'appelant le 12 avril 2016, le Tribunal de première instance a débouté A_____ de sa demande en paiement dirigée contre C_____ (chiffre 1 du dispositif), arrêté les frais judiciaires à 40'200 fr., les laissant à la charge de A_____ (ch. 2), condamné celui-ci à verser à sa partie adverse 38'140 fr. à titre de dépens (ch. 3) et débouté les parties de toutes autres conclusions (ch. 4). B. a. Par acte expédié au greffe de la Cour de justice le 9 mai 2016, A_____ appelle de ce jugement, dont il sollicite l'annulation avec suite de frais et dépens. Cela fait, il conclut à ce que C_____ soit condamnée à lui verser l'296'000 fr. avec suite d'intérêts dès le 20 septembre 2012 et au prononcé de la mainlevée définitive de l'opposition formée dans la poursuite 1_____. A titre subsidiaire, il conclut au paiement de 648'000 fr. et au prononcé de la mainlevée de l'opposition formée dans la poursuite précitée à due concurrence. b. C_____ conclut au rejet complet de l'appel, sous suite de frais et dépens. c. Par réplique et duplique, les parties ont persisté dans leurs conclusions. d. Elles ont été informées de ce que la cause était gardée à juger par avis du greffe de la Cour du 25 octobre 2016. C. Les faits pertinents suivants résultent de la procédure. a. C_____ est une société genevoise active dans l'achat, la vente et l'exploitation d'immeubles. Me

D_____ occupe la fonction d'administrateur avec signature individuelle depuis mars 2008 et E_____ en est l'actionnaire principal. La société était propriétaire de l'immeuble sis 2_____, jusqu'au 19 septembre 2012. b. En 2005-2006, C_____ a décidé de mettre en vente l'immeuble susmentionné et a fait appel à plusieurs courtiers, dont A_____, lequel est titulaire de la raison individuelle B_____ ayant notamment comme but la promotion de biens immobiliers. Par courrier du 7 septembre 2005, ce dernier s'est dit disposé à engager des démarches en vue de présenter un candidat de qualité pour l'achat de l'immeuble . C_____ a ainsi confié, par courrier du 22 février 2006, un mandat non exclusif à A_____, pour une durée de trois mois, étant précisé que le mandat pouvait être prolongé par lettre recommandée. Le prix de vente de l'immeuble s'élevait à 53 millions de francs suisses et la commission de courtage à 3%. c. Le 7 septembre 2006, A_____ a indiqué à C_____ avoir un potentiel acquéreur en la société F_____, société genevoise administrée et présidée par G_____. d. C_____ a par la suite limité le mandat de courtage accordé à A_____, indiquant qu'il n'était valable que pour la société F_____. e Dès septembre 2006, A_____ a déployé une activité en vue d'aboutir à la conclusion de la vente du bien immobilier entre F_____ et C_____. Il a notamment arrangé plusieurs visites de l'immeuble, organisé des séances de discussions entre les représentants de F_____ et C_____ et a servi d'intermédiaire de part et d'autre pour communiquer les positions respectives de ces dernières. f. Le 15 novembre 2006, F_____, à travers sa filiale française H_____, a fait parvenir à A_____ une offre d'achat pour l'acquisition de l'immeuble au prix de 35 millions de francs. Celui-ci a rejeté l'offre, rappelant que le prix de vente fixé par le propriétaire était de 53 millions de francs. Il a par la suite invité la société intéressée à se rapprocher du prix de la vendeuse. g. Les négociations se sont poursuivies entre F_____ et H_____ d'une part et C_____ d'autre part. Une rencontre au domicile du propriétaire, E_____, a notamment eu lieu le 26 mars 2007 en présence de ce dernier et des représentants des sociétés intéressées, soit G_____ pour la société F_____ et I_____ pour la société H_____. h. Par courrier du 12 avril 2007, H_____ a transmis à A_____ un projet d'offre, non signé, qui faisait état d'une proposition à 45.5 millions de francs valable jusqu'au 20 avril 2007, assortie d'une condition d'exclusivité en matière de négociations. A_____ a communiqué à C_____ la nouvelle offre formulée par F_____/H_____, sollicitant par la même occasion l'établissement d'un projet de promesse de vente et les coordonnées de leur conseil. Accusant réception de cette offre le même jour, C_____ a demandé un document écrit signé de F_____, confirmant son accord sur l'acceptation du prix de 45.5 millions de francs, l'absence de condition suspensive et un paiement comptant en une seule fois. i. Dès mai 2007, Me J_____, conseil de F_____, est entré en contact avec Me D_____ afin d'avancer dans la transaction. Dans le cadre de leurs discussions, Me D_____ a indiqué à son confrère qu'il n'était pas question que C_____ signe une lettre d'intention, dans la mesure où elle négociait avec d'autres acquéreurs potentiels et ne voulait pas accorder d'exclusivité en l'état. Il lui a rappelé en outre que le prix de 45.5 millions de francs n'était pas négociable et qu'il convenait que F_____ confirme par écrit vouloir acquérir à ce prix, sous réserve d'un audit des bilans de la société C_____. Aucune confirmation écrite, signée par F_____, ne ressort du dossier. j. En janvier 2008, les négociations entre les parties ne portaient plus sur l'acquisition directe de l'immeuble mais sur le rachat des actions de C_____, laquelle détenait comme unique bien l'immeuble en question. Par fax du 28 janvier 2008, F_____ a transmis à A_____ un projet de protocole d'intention portant sur l'acquisition de 100% du capital-actions de C_____ par K_____, société française du groupe sise à _____. Ledit projet ne

mentionnait pas le prix de vente et n'était pas signé. k. Le 17 mars 2008, A_____ a confirmé par écrit à F_____ que son offre d'acquérir 100% du capital-actions de C_____ avait été acceptée, l'audit de la société devant être rendu au plus tard le 20 avril 2008. l. F_____ a dès lors procédé à un examen de due diligence de l'immeuble sis 2_____ et de la société C_____, cette dernière ayant transmis de nombreux documents à cette fin. L'examen s'est terminé au cours de l'été 2008. m. Entre 2008 et avril 2010, A_____ a relancé à plusieurs reprises C_____ en lui réitérant l'intérêt de F_____ de se porter acquéreuse de l'immeuble et son souhait de poursuivre les démarches et négociations en ce sens. Par courriels des 26 février 2009, 30 juin 2009, 25 et 28 janvier 2010 et 18 mars 2010, il s'est enquis de la situation tant auprès de C_____ que de F_____ pour savoir si les discussions entre elles, respectivement leurs avocats, avaient repris. Le 28 janvier 2010, F_____ lui a répondu que son conseil avait pris contact avec celui de C_____ et qu'il restait dans l'attente de l'appel de ce dernier. A_____ a encore invité F_____, par courriels des 19 janvier, 26 avril, 17 mai, 6 et 30 juillet 2010, à soumettre une offre d'achat ferme et définitive à C_____, indiquant en dernier lieu qu'une offre de l'ordre de 41 millions de francs permettrait d'envisager la conclusion de la vente. Les 17 septembre et 8 octobre 2010, A_____ a encore relancé F_____, laquelle n'a donné suite à aucun de ces messages. Pour sa part, C_____, se disant insatisfaite des prestations de A_____, lui a enjoint dès février 2009 de ne plus prendre d'initiative, de quelque sorte que ce soit. En avril 2009, elle lui a rappelé qu'il n'était nullement autorisé à présenter l'immeuble à [ses]clients. En septembre 2009 et février 2010, elle lui a répété qu'il n'était pas autorisé à entreprendre des démarches en relation avec cet immeuble, le priant de s'abstenir. Par courrier du 16 décembre 2011, elle lui a signifié que l'actionnaire principal de C_____ ne souhaitait pas lui confier un quelconque mandat ou plus généralement traiter avec lui. A_____ a dès lors été prié de cesser tout contact avec le propriétaire de l'immeuble ou tout autre membre de sa famille. n. Par courriel du 15 avril 2011, A_____ a indiqué à F_____ que le précédent candidat intéressé n'avait pas été en mesure de finaliser la transaction et l'a dès lors invitée à réagir rapidement afin d'établir une reprise de contact avec la société propriétaire. Aucune suite n'a été donnée à ce message. o. Fin janvier 2012, apprenant que l'immeuble demeurait invendu, L_____, courtière qui avait également été mandatée par la société propriétaire lors de la mise en vente du bien en 2005-2006, a préparé une nouvelle plaquette de présentation et l'a envoyée à ses clients et contacts. M_____, également courtier, s'est alors manifesté et lui a indiqué avoir un groupe qui pourrait être intéressé par cet immeuble, à savoir le groupe F_____. p. Sachant que E_____ et G_____, administrateur et président de F_____, ne souhaitaient pas traiter ensemble, L_____ s'est d'abord révélée surprise. Elle a toutefois pris contact avec F_____ qui lui a répondu ne plus être intéressée par cet immeuble car elle avait déjà perdu beaucoup de temps dans des négociations passées et ne souhaitait pas recommencer. Elle restait toutefois ouverte à toute autre proposition. q. Disposant de relations privilégiées avec E_____, qu'elle connaissait également à titre personnel, L_____ a offert de reprendre les discussions directement avec celui-ci, sans intermédiaire et sans que vendeur et acheteur ne se rencontrent, ce qui a été accepté. Elle est ainsi intervenue directement entre les responsables de F_____ et ceux de C_____. r. En février 2012, L_____ a indiqué à F_____ que, malgré la concurrence, E_____ restait intéressé à conclure avec elle, celui-ci lui ayant donné sa parole, mais que cela ne durerait pas des semaines, l'amitié ayant aussi ses limites, de sorte qu'il fallait accélérer la signature de l'acte. s. La vente s'est finalement réalisée le 19 septembre 2012 entre C_____ et la société N_____, société constituée à cet effet et appartenant au groupe F_____, pour un

montant de 40 millions de francs. Lors de la signature de l'acte chez le notaire, le propriétaire a exigé une garantie supplémentaire de deux millions de francs pour assurer l'accomplissement de travaux qui revenaient à l'acquéreuse. Après avoir menacé de se retirer de la vente avoir eu de vifs échanges verbaux avec le propriétaire, F_____ a finalement accepté les modalités requises, après une discussion privée avec L_____. t. La société venderesse s'est acquittée de la commission de courtage de 3% du prix de vente, répartie en faveur des deux courtiers ayant participé à la vente, à savoir L_____ et M_____, qui avait apporté l'acheteur. u. Par courrier du 2 octobre 2012, A_____ a prétendu avoir droit à une commission sur la vente de l'immeuble du fait que la vente était finalement intervenue en faveur d'une société s'étant substituée à F_____, qu'il avait présentée au vendeur le 7 septembre 2006. Il a réclamé le paiement de l'200'000 fr. plus TVA, correspondant à 3% du prix de vente. v. C_____ s'est opposée aux prétentions émises par A_____. Elle a indiqué que son mandat avait été révoqué des années avant la vente et que celle-ci s'était réalisée grâce à l'intervention d'un courtier tiers, sans aucun lien avec une quelconque activité qu'il avait déployée. w. A_____ a requis la poursuite l_____ à l'encontre de C_____ pour un montant de l'296'000 fr. plus intérêts à 5% l'an dès le 20 septembre 2012, à laquelle il a été formé opposition. D. a. Par acte du 28 mai 2013, A_____ a saisi le Tribunal d'une demande en paiement dirigée contre C_____, concluant au paiement de la somme de l'296'000 fr. avec suite d'intérêts et à ce qu'il soit dit que la poursuite l_____ irait sa voie. Il a fait valoir que le contrat de courtage qui lui avait été concédé en 2006 ne portait que sur la présentation d'un candidat de qualité pour l'acquisition de l'immeuble, propriété de C_____, et qu'il avait été le premier à présenter F_____ à ce titre à la société venderesse. Les négociations s'étaient ensuite poursuivies entre l'administrateur de C_____ et le conseil de F_____. Pour sa part, il avait entretenu, sans interruption, des contacts avec les différents intervenants jusqu'en février 2010, date à laquelle il avait été évincé afin de le priver de sa commission de courtier. Bien que la conclusion de la vente ait abouti après la révocation de son contrat, c'était, selon lui, bien les démarches qu'il avait entreprises qui avaient conduit à la vente de l'immeuble. b. Dans sa réponse, C_____ a conclu au déboutement de A_____ de toutes ses conclusions. Elle a exposé qu'il s'agissait d'un courtage de négociation et que A_____ avait échoué dans ses efforts de négociation. Subsidiairement, même à considérer qu'il s'agissait d'un courtage d'indication l'intervention initiale de A_____ n'était pas causale dans la vente immobilière réalisée finalement beaucoup plus tard et à des conditions différentes. c. Lors de l'audience de débats d'instruction, de débats principaux et de première plaidoiries, A_____ s'est déterminé sur les allégués de sa partie adverse, a requis l'audition de témoins et a sollicité un délai pour produire des pièces. C_____ s'est référée à ses écritures et offres de preuve. d. Les parties ont été entendues une seconde fois le 8 avril 2014. A_____ a expliqué que les derniers courtiers n'étaient intervenus que quelques mois avant la signature de l'acte de vente et qu'il avait continué, de 2006 à 2011, à avoir des contacts fréquents avec Me D_____ et à procéder à des visites de l'objet en vente, lesquelles étaient d'ailleurs autorisées par ce dernier. Les négociations entre l'acquéreuse et la venderesse n'avaient jamais été interrompues jusqu'à la conclusion de la vente. Le seul fait qui avait momentanément interrompu les discussions était que l'immeuble avait été squatté et que l'actionnaire de C_____ avait été inquiété par la justice pendant environ un an et demi à deux ans pour des motifs inconnus. Entendu en tant que représentant de C_____, Me D_____ a exposé que les négociations intervenues en son temps avec F_____ n'avaient jamais abouti. Il était clair que ni l'acquéreuse, ni la venderesse ne voulaient poursuivre les

discussions. A_____ avait perdu la confiance de C_____, raison pour laquelle elle lui avait signifié de ne plus s'occuper de la vente de cet immeuble. Il persistait toutefois à s'imposer et à présenter de nouveaux acquéreurs, malgré les écrits lui demandant de cesser d'intervenir dans ce dossier. Il n'avait aucunement participé à la vente finale intervenue en 2012, étant précisé que s'il y avait participé, l'affaire n'aurait jamais été conclue. e. Le Tribunal a procédé à des enquêtes, au cours desquelles il a entendu plusieurs témoins. e.a O_____, actif dans le domaine immobilier, a déclaré que l'immeuble, propriété de F_____, lui avait été présenté en 2007 par A_____. Il avait visité l'immeuble entre 2007 et 2009 et avait rencontré à plusieurs reprises E_____ et Me D_____, la dernière fois en 2010. Il avait transmis ses offres par l'intermédiaire de A_____ en les adressant également par courriel directement à Me D_____. e.b P_____, ancien directeur de F_____, a exposé avoir été en charge de trouver un immeuble au centre de Genève. Faisant suite à une annonce publiée par A_____, il avait pris contact avec celui-ci et avait visité l'immeuble avec G_____. L'issue de cette première visite avait été très positive. Lorsque le témoin avait quitté l'entreprise en octobre 2010, les discussions portant sur l'acquisition de cet immeuble étaient, à sa connaissance, toujours en cours et le président de F_____ était toujours déterminé à acheter cet immeuble. e.c Q_____, employée du groupe F_____ et entendue par le biais d'une commission rogatoire par les autorités françaises, a indiqué avoir participé au projet d'acquisition litigieux. Elle a confirmé que F_____ avait envisagé d'acquérir les actions de la société propriétaire de l'immeuble, mais qu'elle avait renoncé au cours du 2^{ème} semestre 2008 faute d'entente sur le prix. Elle a insisté sur le fait que les négociations avaient eu lieu par le biais du service juridique du groupe et a indiqué que L_____ avait apporté une dynamique pour l'aboutissement de la transaction. e.d Entendu en qualité de témoin, E_____ a expliqué que A_____ n'arrivait pas à aboutir à une vente avec le président de F_____. En 2008, F_____ était revenue vers lui avec la proposition d'acheter les actions de la société propriétaire, ce qu'il avait refusé. Dans le courant 2010-2011, c'était le statu quo. Il n'avait reçu aucune proposition concrète. Il avait demandé à son administrateur de ne plus accepter aucune intervention de A_____ en lien avec cet immeuble. Ce dernier revenait toutefois constamment, malgré les différentes sommations qui lui étaient adressées. E_____ a confirmé qu'il ne voulait plus traiter avec le président de F_____ et n'aurait laissé aucune autre personne que L_____ reprendre les négociations. e.f L_____ a confirmé avoir été mandatée pour la vente de l'immeuble depuis 2005 ou 2006. En 2010, elle avait présenté un groupe avec lequel la venderesse s'était mise d'accord sur le prix ainsi que sur tous les autres points. Après six mois de négociation, l'affaire avait cependant échoué de justesse au moment de la signature de l'acte chez le notaire. En 2012, le propriétaire de l'immeuble lui avait demandé d'intervenir car il voulait le vendre. C'est à ce moment-là qu'elle était entrée en contact avec F_____, qui lui avait été proposée par l'un de ses confrères, M_____. Usant de ses contacts privilégiés avec le propriétaire, elle avait convaincu F_____, qui se disait ne plus être intéressée, à renouer le dialogue. Quant au propriétaire, il ne voulait aucun contact avec le représentant de l'acquéreuse et ne voulait rien savoir de lui. Dès février 2012, L_____ avait rencontré certaines difficultés liées aux conditions de la vente, notamment sur la question de l'amiante et sur la destination de l'immeuble, dont la mention d'immeuble mixte avait disparu au fil du temps. Ensuite était apparu un problème au sujet de l'acquisition par une personne étrangère. Faisant usage de son réseau, elle avait réussi à débloquer la situation et à obtenir l'autorisation de vente. Tout cela avait pris des mois. Le témoin a confirmé que A_____ n'avait eu aucun rôle dans le déroulement des événements ayant conduit à la vente et n'était

à aucun moment présent. E. Dans le jugement entrepris, le Tribunal a considéré que si le courtage liant les parties pouvait, de prime abord, être considéré uniquement comme un courtage d'indication, la limitation du contrat de courtage à F_____ tendait toutefois à démontrer que le contrat impliquait une activité d'indication et de négociation, ce qui était confirmé par les échanges de correspondances ultérieures, A_____ agissant comme unique intermédiaire entre acheteur et vendeur. N'étant pas parvenu à obtenir un accord et n'étant pas à l'origine de la vente intervenue en faveur de N_____ (F_____) en 2012, laquelle reposait sur d'autres bases puisque tant le prix que les conditions étaient différentes, A_____ ne pouvait prétendre à aucune rémunération. Par surabondance de moyens, le Tribunal a relevé que quand bien même les parties auraient été liées par un courtage d'indication, ce n'était pas sur l'indication du demandeur que la transaction avait été conclue. En effet, les négociations ainsi que les difficultés relationnelles entre les protagonistes avaient conduit F_____ à perdre tout intérêt pour cet immeuble, au point de renoncer à l'acquiescer. Son intérêt avait par la suite été à nouveau suscité par un autre courtier, qui avait indiqué son nom au propriétaire et négocié le contrat permettant l'aboutissement de la transaction.

EN DROIT

1. 1.1 L'appel est dirigé contre une décision finale de première instance dans le cadre d'un litige portant sur une valeur litigieuse de plus de 10'000 fr. au dernier état des conclusions de première instance (art. 308 al. 1 let. a et al. 2 CPC). Il a été interjeté dans le délai utile et selon la forme prescrite par la loi (art. 311 al. 1 CPC). Il est ainsi recevable.

1.2 L'appel peut être formé pour violation du droit et/ou constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). Le juge d'appel dispose d'un pouvoir de cognition complet et revoit librement les questions de fait comme les questions de droit. En particulier, il 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 (ATF 138 III 374 consid. 4.3.1; arrêt du Tribunal fédéral 4A_153/2014 du 28 août 2014 consid. 2.2.3).

1.3 La cause est soumise à la procédure ordinaire et à la maxime des débats, laquelle implique, pour les parties, l'obligation d'alléguer les faits à l'appui de leurs prétentions et d'offrir les preuves permettant d'établir ces faits (art. 219 et 55 CPC). Le Tribunal peut prendre en considérant des faits dits exorbitants, c'est-à-dire des faits qui n'ont pas été allégués par les parties mais qui ressortent de l'administration des preuves, dans la mesure où ils ne font que concrétiser des faits déjà suffisamment allégués. Dans ce cas, en effet, les faits prouvés ne sont pas "exorbitants" puisqu'ils ont en définitive déjà été allégués; leur prise en considération s'inscrit dans le cadre de la libre appréciation de la force probante du moyen de preuve administré. Si, en revanche, les faits révélés par l'administration des preuves n'ont nullement été allégués - et s'ils ne peuvent plus l'être par la suite, en tant que nova admissible au sens de l'art. 229 al. 1 CPC, - le juge ne peut pas les prendre en considération pour appliquer le droit d'office (ATF 142 III 462 consid. 4.3 et 4.4).

1.4 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). Les faits et moyens de preuve nouveaux présentés tardivement doivent être déclarés irrecevables (Jeandin, in CPC, Code de procédure civile commenté, 2011, n. 3 ad art. 317 CPC).

2. L'appelant se plaint d'une appréciation erronée des faits et d'une violation des art. 412 et 413 CO. Contestant la qualification du contrat telle que retenue par le premier juge, il soutient que l'activité de courtage qu'il a déployée pour le compte de l'intimée lui donne droit à une commission.

2.1.1 Le courtage au sens de l'art. 412 al. 1 CO est un contrat à teneur duquel le courtier s'engage, à titre onéreux, à fournir des services tendant à la

conclusion d'un contrat voulu par le mandant, quelle qu'en soit la nature. Le courtier est ainsi en principe appelé à développer une activité factuelle, consistant à trouver un amateur qui se portera contractant du mandant et/ou à négocier l'affaire pour le compte de celui-ci. Pour prétendre à un salaire, le courtier doit prouver qu'une rémunération lui a été promise, qu'il a agi et que son intervention a été couronnée de succès (art. 413 al. 1 CO; ATF 131 III 268 consid. 5.1.2 et les références citées; arrêt du Tribunal fédéral 4C.333/2000 du 28 mars 2001, consid. 2 d, aa, et les références citées). Aux termes de 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. Le Tribunal fédéral a rappelé qu'au sens de cette disposition légale, le droit à la rémunération prend naissance lorsque le courtier a indiqué au mandant l'occasion de conclure le contrat principal voulu par lui (courtage d'indication), ou a négocié pour le compte du mandant avec un éventuel cocontractant (contrat de négociation), et que cette activité aboutit à la conclusion de ce contrat. Le résultat doit ainsi se trouver dans un rapport de causalité avec l'activité fournie par le courtier. Il n'est en revanche pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit la conséquence immédiate de l'activité fournie et il suffit que celle-ci ait été une cause même éloignée de la décision du tiers satisfaisant à l'objectif du mandant. En d'autres termes, la jurisprudence se contente d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers, lien qui peut subsister en dépit d'une rupture des pourparlers. Il importe ainsi 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 aussi été mis en œuvre. En pareil cas, la condition suspensive de l'art. 413 al. 1 CO 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 sur des bases toutes nouvelles. Par ailleurs, le temps écoulé entre les derniers efforts du courtier et la conclusion du contrat principal est en soi un fait dénué de portée (ATF 131 III 268 consid. 5.1.4; arrêts du Tribunal fédéral 4A_96/2016 du 4 avril 2016 consid. 2.1; 4A_401/2012 du 16 octobre 2012 consid. 4, SJ 2013 I 2011). Ainsi, en matière de courtage d'indication, la conclusion du contrat principal est dans un rapport de causalité avec l'activité de courtage si le courtier prouve qu'il a été le premier à désigner, comme s'intéressant à l'affaire, la personne qui a acheté par la suite et que c'est précisément sur la base de cette indication que les parties sont entrées en relation et ont conclu le marché (ATF 75 II 53 consid. 1a; 72 II 84 consid. 2; arrêt du Tribunal fédéral 4A_337/2011 du 15 novembre 2011 consid. 2.1 et les références citées). Il incombe au courtier de prouver le rapport de causalité entre son activité et la conclusion du contrat principal entre le mandant et le tiers (ATF 72 II 84 consid. 2). Le courtier bénéficie toutefois d'une présomption de fait en ce sens que s'il a réellement accompli des efforts objectivement propres à favoriser la conclusion du contrat, le juge peut admettre, si le contraire ne ressort pas des circonstances, que ces efforts ont effectivement entraîné cette conséquence (ATF 131 III 268 consid. arrêt du Tribunal fédéral 4A_269/2016 du 2 septembre 2016 consid. 5).

2.1.2 Confronté à un litige sur l'interprétation d'une convention, le juge doit tout d'abord s'efforcer de déterminer la commune et réelle intention des parties, sans s'arrêter aux expressions ou dénominations inexactes dont elles ont pu se servir, soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO). Au stade des déductions à opérer sur la base d'indices, le comportement que les cocontractants ont adopté dans l'exécution de leur accord peut éventuellement dénoter de quelle manière ils l'ont eux-mêmes compris, et révéler par là leur réelle et commune intention (ATF 132 III 626 consid. 3.1 ; 129 III 675 consid. 2.3).

2.2 En l'espèce, il est acquis que les parties ont conclu un contrat de courtage en février 2006. Elles

s'opposent toutefois sur la nature exacte du mandat concédé, l'appelant soutenant être lié par un courtage d'indication tandis que l'intimée prétend qu'il s'agit d'un courtage de négociation. La convention conclue entre les parties ne permet pas de déterminer les services attendus de la part de l'appelant, l'intimée s'étant limitée à confirmer, par courrier du 22 février 2006, la délivrance d'un contrat de courtage pour une durée de trois mois, prolongeable, sans autre précision quant à la nature du mandat. Cette confirmation faisait toutefois suite au courrier de l'appelant, selon lequel ce dernier s'engageait à entreprendre toutes démarches en vue de présenter un candidat de qualité pour l'achat de l'immeuble, ce qui plaide davantage en faveur d'un courtage d'indication. Cela étant, comme l'a relevé le premier juge, la limitation du contrat de courtage à F_____, ordonnée ultérieurement par courrier du 19 septembre 2006, tend en revanche à démontrer que le mandat confié impliquait une activité d'indication et de négociation. Ainsi, l'intention des parties ne peut être inférée des documents échangés entre elles lors de la conclusion du contrat, de sorte qu'il y a lieu d'examiner le comportement qu'elles ont adopté postérieurement. L'attitude de l'appelant a consisté essentiellement en l'organisation et la conduite de visites de l'immeuble et en la transmission des positions respectives de chacune des parties à la vente à leur cocontractante, faisant notamment parvenir à la venderesse les offres formulées par la potentielle acquéreuse. Contrairement à ce qu'a retenu le premier juge, le fait que l'appelant ait servi d'intermédiaire entre la société acquéreuse et la société venderesse pour l'opération immobilière envisagée est une tâche inhérente à sa fonction de courtier, sans que cela implique nécessairement un pouvoir de négociation. A cet égard, il ressort des faits que l'acquéreuse et la venderesse s'entretenaient directement entre elles, soit par leurs représentants, soit par leurs conseils respectifs, pour discuter des conditions de vente. En effet, la séance de discussions intervenue en mars 2007 à la suite de la première offre s'est déroulée en présence du propriétaire de l'immeuble et des représentants de F_____ et H_____, sans la participation de l'appelant. Dès mai 2007, le conseil du groupe F_____ s'est mis en contact avec le conseil de la société venderesse, lequel en est devenu par la suite l'administrateur, de sorte que ces derniers échangeaient directement entre eux. Le témoin Q_____ a d'ailleurs confirmé que les négociations avaient lieu par le biais du service juridique de l'acquéreuse. A aucun moment l'appelant n'est intervenu au sujet des modalités liées à la vente ou n'a participé aux pourparlers. Par ailleurs, aucun élément au dossier ne permet de retenir que ce dernier disposait d'un quelconque pouvoir de négociation. Ceci est d'autant plus vrai qu'après la troisième offre soumise à l'intimée et rejetée par celle-ci, il n'a fait que relancer la potentielle acquéreuse afin qu'elle reprenne les négociations avec la venderesse, sans entrer plus en détails dans les discussions. Dans ce contexte, il sera retenu, sur la base d'indices découlant du comportement des parties, que l'appelant avait pour mission de présenter un acquéreur potentiel susceptible d'acheter le bien au prix convenu, de sorte que les parties étaient dès lors liées par un contrat de courtage d'indication. 2.3 Reste à examiner si la vente finale du mois de septembre 2012 se trouve dans un rapport de causalité avec l'activité fournie par l'appelant. Il est acquis et non contesté que l'appelant a été le premier à introduire F_____ auprès de l'intimée. La société acquéreuse s'est montrée intéressée, si bien qu'elle a rapidement formulé une première offre à 35 millions de francs. Cette offre ayant été rejetée, les pourparlers ont continué entre les protagonistes, leur relation devenant toutefois de plus en plus tendue au fil du temps. Après une deuxième offre, qui n'a jamais été confirmée par écrit par l'acquéreuse malgré les diverses demandes de la venderesse en ce sens, et une troisième proposition portant sur l'acquisition du capital-actions de la société propriétaire, qui a été refusée, il n'y a plus eu de suite aux

discussions. L'actionnaire de C_____ a confirmé devant le Tribunal qu'après avoir refusé la dernière offre visant le rachat des actions, il n'avait reçu aucune proposition concrète en 2010 et 2011, période durant laquelle rien ne s'était passé. Plus aucune discussion ne ressort du reste du dossier dès ce moment, sous réserve d'un courriel de janvier 2010 indiquant que F_____ aurait tenté de reprendre contact avec la venderesse, sans qu'aucune suite n'y soit toutefois donnée. Il n'y a plus non plus eu de visites de l'immeuble, alors qu'elles étaient fréquentes durant les négociations. Il ressort ainsi du déroulement des faits que les négociations ont pris fin après la dernière offre formulée en 2008. Le fait que l'appelant ait indiqué dans le cadre de ses courriers adressés à l'intimée que F_____ restait intéressée par l'immeuble à vendre est impropre à établir la position de cette dernière, dans la mesure où ces courriers ne font que refléter tout au plus sa propre interprétation de la situation. Les témoignages confirment par ailleurs qu'au-delà des négociations, les relations entre l'acquéreuse et la venderesse ont été rompues. Le témoin E_____ a indiqué qu'il ne souhaitait plus transiger ni avec la société acquéreuse ni avec l'appelant, au point d'avoir demandé que ce dernier cesse d'intervenir dans ce dossier. Quoi qu'en dise l'appelant sur ce point, il n'a ainsi pas été évincé par l'administrateur de la société, dès lors que l'ordre venait directement de l'actionnaire et faisait suite aux divergences et à la mésentente qui sont apparues entre les différents intervenants. Pour l'actionnaire, comme pour l'administrateur de la société venderesse, les relations ont été interrompues à ce moment-là. Le témoin Q_____ a confirmé que F_____ avait aussi finalement renoncé à négocier fin 2008, faute d'entente sur le prix de vente. Le témoin L_____ a de surcroît confirmé que lorsqu'elle avait pris contact avec F_____ en 2012, celle-ci n'était plus intéressée par l'immeuble et ne voulait plus rien avoir à faire avec l'intimée pour avoir déjà perdu trop de temps et d'énergie dans cette affaire. L'appelant ne peut être suivi lorsqu'il prétend que les discussions étaient non pas interrompues en raison d'une divergence de vues, mais simplement suspendues compte tenu d'une procédure administrative portant sur l'annulation de la vente antérieure de l'immeuble à l'intimée. Bien que la mention d'une procédure administrative figure dans le jugement querellé, l'appelant n'avait rien allégué à ce propos, ni dans ses écritures de première instance, ni dans le cadre de ses déclarations faites devant le Tribunal. Dès lors, le premier juge ne pouvait pas relever d'office ce fait qui sortait du cadre des allégations invoquées à l'appui des prétentions des parties, même s'il résultait d'une pièce du dossier (cf. consid. 1.3 supra). Dans la mesure où ce fait existait et était connu de l'appelant en première instance, il ne saurait être invoqué et retenu au stade de l'appel, les conditions de l'art. 317 CPC n'étant pas réalisées (cf. 1.4 supra). Au demeurant, quand bien même il devrait être retenu qu'une procédure administrative était pendante, cela ne signifierait pas pour autant que les parties auraient été de ce fait empêchées de poursuivre leurs discussions. Preuve en est que l'intimée a continué à négocier avec d'autres clients potentiels, notamment avec le témoin O_____ entre 2009 et 2010, ainsi qu'avec le groupe _____ présenté par L_____, si bien qu'elle était sur le point de conclure la vente en 2010 avec celui-ci avant que cela n'échoue de justesse chez le notaire ou encore début 2011 avec un autre client qui n'a finalement pas été en mesure de libérer les fonds sur territoire suisse et finaliser la transaction. Contrairement à ce que soutient l'appelant, il ne peut pas non plus être retenu que l'acquéreuse et la venderesse étaient proches de signer un protocole d'intention avant que la procédure administrative ne suspende les discussions. Le projet établi en ce sens par l'acquéreuse n'était pas signé par celle-ci et ne comportait pas de prix de vente, élément pourtant essentiel. Le projet n'a d'ailleurs donné lieu à aucune discussion ni échange supplémentaire. L'inachèvement de ce projet démontre là encore l'interruption des

pourparlers courant 2008. Ce constat s'impose avec d'autant plus de force que l'appelant n'a fait par la suite que relancer à répétition F_____ pour qu'elle manifeste à nouveau son intérêt auprès de la société propriétaire, ce qu'elle n'a pas fait. Ces relances, au demeurant restées vaines, tendent ainsi à démontrer d'une part que les négociations étaient au point mort et, d'autre part, que l'intérêt de F_____ n'était plus d'actualité. Partant, l'appelant ne peut se prévaloir d'avoir réussi à maintenir constamment l'intérêt de F_____.

Au vu de ce qui précède, le refus de poursuivre les négociations portait tant sur l'échec d'une entente quant au prix de vente et aux modalités y relatives que sur la personne de l'acquéreuse. La position des intéressées était réciproque et catégorique. En définitive, si l'acquéreuse et la venderesse avaient débuté des discussions entre 2006 et 2008, elles ont ensuite perdu tout intérêt à traiter l'une avec l'autre. Ainsi, la Cour considère que les pourparlers entre l'acquéreuse et l'intimée ont été définitivement rompus fin 2008, voire en 2010 au plus tard, sans que ces dernières ne parviennent à une entente, ni sur le prix final ni sur les autres modalités de la vente. L'acquéreuse et la venderesse n'auraient par la suite jamais repris contact sans l'intervention de L_____ et de son frère M_____. En effet, ce dernier a indiqué à F_____ comme potentielle acquéreuse, sans aide ni intervention aucune de l'appelant, et L_____ a usé de ses liens privilégiés avec E_____ pour convaincre l'intimée d'entamer à nouveau des discussions et pour mener à terme le projet d'acquisition. L_____ n'a pas bénéficié de l'intérêt existant précédemment chez F_____ pour parvenir à la conclusion du contrat. Au contraire, l'expérience passée entre cette dernière et l'intimée a davantage constitué un obstacle qu'il lui a fallu surmonter au préalable. Par la suite, L_____ a recommencé les négociations sur de nouvelles bases. En effet, d'une part les discussions ont été menées par son intermédiaire uniquement et non plus entre les représentants des sociétés ou leurs conseils. D'autre part, la vente repose sur des conditions différentes. Le prix a finalement été arrêté à 40 millions de francs et l'objet de la vente diffère en ce sens qu'il porte sur l'immeuble directement et non plus sur le capital-actions de la société propriétaire. De même, l'identité de la société acquéreuse est différente puisqu'il s'agit au final d'une société de droit suisse nouvellement constituée à cet effet. A cela s'ajoute la garantie supplémentaire de deux millions de francs que la venderesse a exigée lors de la signature de l'acte de vente, laquelle n'avait pas été abordée par le passé. Ainsi, la vente finale intervenue au mois de septembre 2012 repose exclusivement sur l'activité déployée par L_____ et M_____ et non sur l'indication de l'appelant, laquelle n'a pas abouti à la conclusion du contrat recherché. Au vu de ce qui précède, si l'appelant a certes été le premier à désigner l'acquéreuse comme personne s'intéressant à l'affaire, la conclusion du contrat ne repose en revanche pas sur son indication dès lors que les discussions avaient définitivement échoué. C'est sur la base de la seconde indication donnée par M_____ et l'intervention de L_____, qui a à nouveau suscité l'intérêt de l'intimée, que les parties sont entrées à nouveau en relation, concluant cette fois-ci le contrat sur des bases différentes. L'appelant n'a pour sa part joué aucun rôle dans les événements ayant amené à la conclusion du contrat. En conséquence, l'appelant ne peut prétendre à une quelconque rémunération, faute de rapport de causalité entre l'indication qu'il a fournie et la conclusion du contrat. L'appel sera donc rejeté.

3. Les frais judiciaires d'appel seront mis à la charge de l'appelant, qui succombe (art. 95 et 106 al. 1 CPC). Compte tenu de la valeur litigieuse, ils seront arrêtés à 20'000 fr. et partiellement compensés avec l'avance de frais de 19'440 fr. fournie par l'appelant, qui reste acquise à l'Etat de Genève (art. 111 al. 1 CPC; art. 17 et 35 du Règlement fixant le tarif des frais en matière civile). L'appelant sera en conséquence condamné à verser à l'Etat de Genève, soit

pour lui aux Services financiers du Pouvoir judiciaire, la somme de 560 fr. L'appelant sera en outre condamné à verser à l'intimée des dépens de 12'000 fr., débours et TVA compris (art. 85 et 90 RTFMC). * * * * * PAR CES MOTIFS, La Chambre civile : A la forme : Déclare recevable l'appel interjeté par A_____ contre le jugement JTPI/4398/16 rendu le 5 avril 2016 par le Tribunal de première instance dans la cause C/702/2013-18. Au fond : Confirme le jugement entrepris. Déboute les parties de toutes autres conclusions. Sur les frais : Arrête les frais judiciaires d'appel à 20'000 fr., les met à la charge de A_____ et les compense partiellement avec l'avance fournie. Condamne A_____ à verser 560 fr. à l'Etat de Genève, soit pour lui aux Services financiers du Pouvoir judiciaire. Condamne A_____ à verser 12'000 fr. à C_____ à titre de dépens. Siégeant : Monsieur Laurent RIEBEN, président; Monsieur Patrick CHENAUX, Madame Fabienne GEISINGER-MARIETHOZ, juges; Madame Anne-Lise JAQUIER, greffière. Le président : Laurent RIEBEN La greffière : Anne-Lise JAQUIER 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.