

VD_FINDINFO HC / 2014 / 1020 vom 10. November 2014

VD Tribunal cantonal, 2014-11-10, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_findinfo_HC___2014___1020

FR: VD_FINDINFO HC / 2014 / 1020 du 10 novembre 2014

IT: VD_FINDINFO HC / 2014 / 1020 del 10 novembre 2014

Regeste

COURTAGE, PRINCIPE DE LA CONFIANCE{INTERPRÉTATION DU CONTRAT} |
412 al. 1 CO, 413 CO

Erwägungen

E. 1

L'appel est recevable contre les décisions finales de première instance (art. 308 al. 1 let. a CPC) au sens de l'art. 236 CPC, dans les causes patrimoniales dont la valeur litigieuse au dernier état des conclusions devant l'autorité précédente est de 10'000 fr. au moins (art. 308 al. 2 CPC). L'appel, écrit et motivé, est introduit dans les trente jours à compter de la notification de la décision motivée ou de la notification postérieure de la motivation (art. 311 al. 1 CPC). Formé en temps utile par une partie qui y a un intérêt digne de protection (art. 59 al.

E. 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 (Jeandin, CPC commenté, Bâle 2011, nn. 2 ss ad art. 310 CPC). Elle peut revoir librement l'appréciation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (Jeandin, op. cit., n. 6 ad art. 310 CPC).

E. 3.1

L'appelant rappelle que les parties ont signé, le 29 octobre 2010, un contrat de consulting portant sur la fourniture de conseils stratégiques et financiers dans le but de soutenir l'intimée dans le développement de ses projets en cours, et que ce contrat a été résilié le 19 septembre 2011. Les parties ont par ailleurs signé le 30 mars 2011 un contrat de courtage avec clause d'exclusivité en faveur du courtier, contrat qui a aussi été résilié le 19 septembre 2011. Ainsi, du 30 mars 2011 au 19 septembre 2011, les parties étaient liées par deux contrats, le premier rémunéré forfaitairement à hauteur de 2'000 fr. hors taxe par journée de travail et le second rémunéré à la commission, à hauteur de 5% du montant des fonds engagés. Cela n'est pas contesté par les parties et correspond à ce qui a été retenu par le premier juge. Il n'est pas contesté non plus que les prestations de mai et juin 2011 ont bien été exécutées par l'appelant ; seule demeure litigieuse la question de savoir si elles doivent être soumises aux clauses du premier ou du second contrat. On rappellera à cet égard que l'art. 404 al. 1 CO (Code des obligations du 30 mars 1911 ; RS 220) prévoit que le mandat peut être révoqué ou répudié en tout temps. L'art. 5 du contrat de consulting signé entre les parties stipulait que le celui-ci était conclu pour une durée indéterminée et était

résiliable par chacune des parties en tout temps par lettre recommandée, moyennant le respect d'un préavis de trente jours. En l'espèce, il y a lieu de constater, avec le premier juge, que rien dans le dossier ne permet d'affirmer que l'une ou l'autre des parties aurait résilié, par écrit, le contrat de consulting avant la conclusion du contrat de courtage. En effet, seul le courrier du 19 septembre 2011 fait état d'une résiliation du contrat de consulting. Par conséquent, faute de résiliation valable de ce contrat, par l'une ou l'autre des parties, avant l'exécution des prestations litigieuses, il sied de considérer que les deux contrats liaient les parties en mai et juin 2011.

E. 3.2

L'appelant conteste l'application du principe de la confiance telle qu'elle ressort du jugement querellé. En particulier, il considère que l'autorité de première instance aurait interprété de manière erronée les déclarations de volonté des parties. A l'appui de sa position, l'appelant invoque que l'intimée savait dès les négociations précontractuelles que les prestations de conseil entraient dans le cadre d'un contrat de mandat et qu'elles seraient rémunérées selon les termes de ce dernier. Le fait que l'appelant ait utilisé l'adresse électronique [...] pour les prestations des mois de mai et juin 2011 ne serait pas un indice de volonté de soumettre les opérations de cette période au contrat de courtage dès lors que les échanges de correspondances électroniques s'étaient faits dès le début sur les deux adresses de l'appelant. Par ailleurs, il n'y avait pas de désaccord sur la portée des déclarations qui permettait de déduire une volonté de l'appelant de poursuivre sa collaboration avec l'intimée à l'aune d'un contrat de courtage uniquement. Enfin, il ne serait pas juste de retenir qu'il y a une certaine similitude entre les prestations effectuées en mai et juin 2011 et celles effectuées en mars et avril 2011 et l'examen des libellés de toutes les factures émises depuis novembre 2010 le démontrerait. L'appelant ajoute que le courtage d'indication n'inclut pas d'autres prestations que d'indiquer au mandant un tiers potentiellement intéressé à investir et, par conséquent, les prestations des mois de mai et juin 2011 n'entreraient pas dans ce cadre. a) aa) 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). Le courtage doit présenter les deux éléments essentiels suivants: il doit être conclu à titre onéreux et les services procurés par le courtier, qu'il soit indicateur ou négociateur, doivent tendre à la conclusion d'un contrat, quelle qu'en soit la nature (ATF 139 III 217, c. 2.3 ; 131 III 268 c. 5.1.2, SJ 2005 I 401). Les deux prestations possibles d'un courtier (indiquer un cocontractant ou négocier le contrat) peuvent être cumulées (ATF 110 II 276 c. 2a, rés. in JT 1985 I 30, SJ 1985 129). Le courtier n'est en principe pas le représentant direct de son client lors de la conclusion du contrat (TF 4C.112/1997 du 23 janvier 1998 c. 2c/aa). Suivant les circonstances, le courtier peut être chargé de veiller plus ou moins largement aux intérêts de son cocontractant (ATF 110 II 276 c. 2a, rés. in JT 1985 I 30, SJ 1985 129). Les règles du mandat (art. 394 ss CO) sont applicables au contrat de courtage, en tant qu'elles sont compatibles avec la nature de ce contrat (art. 412 al. 2 CO ; ATF 139 III 217, c. 2.3 ; 110 II 276 c. 2a, rés. in JT 1985 I 30, SJ 1985 129). La conclusion du contrat de courtage n'est soumise à aucune exigence de forme (ATF 131 III 268 c. 5.1.2, SJ 2005 I 401). Le fardeau de la preuve de la conclusion du contrat incombe au courtier (SJ 2004 I 257 c. 3.1 ; Rayroux, Commentaire romand, nn. 5 à 13 ad art. 412 CO). bb) Dans le courtage d'indication, le courtier trouve des amateurs qui se porteront contractants. Dans le courtage de négociation, le courtier est le fabricant du bâti d'un contrat conclu entre les

parties (Engel, Contrats de droit suisse, 2000, p. 521 ; Tercier/Favre, Les contrats spéciaux, 2009, n. 5591, p. 846). cc) Selon 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 courtier est 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 (ATF 131 III 268 c. 5.1.2, SJ 2005 I 401). Pour prétendre à un salaire, le courtier doit prouver, d'une part, qu'il a agi et, d'autre part, que son intervention a été couronnée de succès (ATF 131 III 268 c. 5.1.2, SJ 2005 I 401 ; 124 III 481 c. 3a et les arrêts cités, JT 1999 I 455). Il faut donc que le contrat que le mandant cherchait à obtenir ait été conclu et qu'il existe un lien de causalité entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat. Il n'est pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit la conséquence immédiate de l'activité fournie. 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 malgré une rupture des pourparlers (ATF 84 II 542 c. 5, JT 1959 I 325 ; 76 II 378 c. 2, JT 1951 I 491 ; 72 II 84 c. 2, rés. in JT 1946 I 558.3, SJ 1946 465 ; plus récemment, cf. TF 4A_401/2012 du 16 octobre 2012 c. 4 et 4A_337/2011 du 15 novembre 2011 c. 2.1 et les références citées). L'exigence d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers n'a véritablement de sens que dans le courtage de négociation, puisque, 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 (TF 4A_401/2012 du 16 octobre 2012 c. 4; 4C.136/2004 du 13 juillet 2004 c. 3.3.2 publié in ATF 130 III 633 ; Streiff, Handkommentar zum Maklervertrag, 2009, p. 82 ; Marquis, Le contrat de courtage immobilier et le salaire du courtier, thèse 1993, p. 438 ; cf. également Rayroux, op. cit., n. 21 et 22 ad art. 413 CO). 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 c. 1a, JT 1949 I 468 ; 72 II 84 c. 2, rés. in JT 1946 I 558.3, SJ 1946 465 ; plus récemment, TF 4A_401/2012 du 16 octobre 2012 c. 4; 4C.136/2004 du 13 juillet 2004 c. 3.3.1 publié in ATF 130 III 633 ; 4C.333/2000 du 28 mars 2001 c. 2d/bb). b) Confronté à un litige sur l'interprétation de dispositions contractuelles, le juge doit tout d'abord s'efforcer de déterminer la commune et réelle intention des parties, sans s'arrêter aux expressions ou dénominations inexacts dont elles ont pu se servir, soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO ; TF 4A_567/2013 du 31 mars 2014, c. 5 ; ATF 135 II 410 c. 3.2). Déterminer ce qu'un cocontractant savait ou voulait au moment de conclure relève des constatations de fait; la recherche de la volonté réelle des parties est qualifiée d'interprétation subjective (ATF 131 III 606 c. 4.1, rés. in JT 2006 I 126). Au stade de l'interprétation subjective, le juge peut prendre en considération le comportement ultérieur des parties dans la mesure où il permet d'éclairer leur volonté réelle au moment de conclure (ATF 129 III 675 c. 2.3, JT 2004 I 66 ; 107 II 417 c. 6, JT 1982 I 167). Si le juge parvient à établir une volonté réelle et concordante des parties, il s'agit d'une constatation de fait. Ce n'est que si la volonté réelle des parties ne peut pas être établie ou s'il apparaît que leurs volontés intimes divergent que le juge procédera à une interprétation dite objective. Cette dernière revêt donc un caractère subsidiaire (ATF 131 III 467 c. 1.1, JT 2006 I 43, rés. in SJ 2006 I 570.2 ; 131 V 27 c. 2.2). Le juge doit alors interpréter les déclarations faites et

les comportements selon la théorie de la confiance; il doit rechercher comment une déclaration ou une attitude pouvait être comprise de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances. Le principe de la confiance permet ainsi d'imputer à une partie le sens objectif de sa déclaration ou de son comportement, même s'il ne correspond pas à sa volonté intime (TF 4A_567/2013 du 13 mars 2014 c. 5 et les réf. cit.). c) En l'espèce, l'appelant a indiqué travailler avec deux sociétés distinctes, soit [...] pour ce qui est du courtage et en raison individuelle pour la partie consulting, ce qu'il a exposé à [...] au début de leur collaboration. Dans ses déclarations, il explique que « lorsqu'il s'agit de levée de fonds, et sauf si le dossier qui [lui] est remis est immédiatement utilisable pour approcher des investisseurs, [il] commence par déployer une activité de mandataire avant de passer au courtage ». Il ajoute qu'« il ne s'agit pas toujours de phases successives ». On relèvera cependant que cette affirmation provient d'une partie à la procédure et doit donc être appréciée en conséquence. Au vu du courriel du 23 février 2011 de l'appelant d'ailleurs, la phase de courtage ne peut en effet qu'être envisagée comme la suite de la phase de consulting. En tous les cas, cela ne pouvait pas être compris différemment par l'intimé. Ce courrier électronique liste les prochaines étapes du dossier et indique que pour la collaboration future, soit la suite du dossier dès que la version finale du business plan aura été établie et que la discussion avec les « têtes dirigeantes » (trad. « Brain group ») aura eu lieu, un contrat de courtage doit être signé. Rien n'indique que l'intimée ait été d'accord de rémunérer encore des opérations de consulting au-delà de la finalisation du business plan. Le courriel subséquent du 5 mars 2011, dans lequel l'appelant indique que la facture de janvier 2011, échue le 3 mars 2011, est due pour la finalisation du dossier et qu'une fois la facture du 11 janvier 2011 payée, la suite du dossier pourra être envisagée et fera l'objet d'un contrat de courtage usuel, corrobore cette appréciation selon laquelle la phase de consulting était terminée et qu'elle ne perdurerait pas au moment de l'entrée en vigueur du contrat de courtage. Par ailleurs, l'objet du contrat de courtage porte également sur le fait de servir d'intermédiaire pour la négociation des contrats avec les partenaires intéressés (art. 1), si bien qu'il ne s'agit pas d'un pur contrat de courtage d'indication, mais qu'il implique d'autres prestations, à savoir toutes celles nécessaires à la conclusion du contrat d'investissement. Au demeurant, comme retenu par le premier juge, la rémunération élevée du contrat de courtage, soit 5 % du montant investi, est un indice supplémentaire que le cahier des charges du courtier allait au-delà de l'indication d'un investisseur potentiel et pouvait parfaitement comprendre le fait de répondre aux demandes d'un investisseur potentiel s'agissant de l'opérationnel de la société (aspects fiscaux, business plan, etc), si le business plan établi dans le cadre du contrat de consulting était insuffisant à cet égard (cf. déclarations de S. _____ et [...]). Dans sa demande, l'appelant allègue que durant les mois de mai et juin 2011, l'intimé a fait appel à lui à de multiples reprises pour examiner la trésorerie, les dossiers hypothécaires, les échéanciers, le plan stratégique, les grilles des participations, le futur nom de la société ou encore améliorer une présentation destinée à de potentiels investisseurs pour le développement du projet [...] (allégué 16). Il découle encore de son témoignage que le 27 avril 2011, les parties ont rencontré [...], un investisseur important intéressé par le projet. Celui-ci a demandé des informations complémentaires et [...] a mandaté l'appelant pour y répondre. Cette déclaration est corroborée par celle d' [...], qui a indiqué avoir rencontré l'intimé par l'intermédiaire de l'appelant et pris assez rapidement la décision d'investir dans la société de celui-là. Il a alors demandé des informations complémentaires à l'appelant, notamment le business plan, car il voulait savoir quelle liquidités étaient nécessaires à la société dans la première phase. Ces

prestations rentrent parfaitement dans ce qui a été décrit ci-dessus, soit donner des informations supplémentaires à certains investisseurs et participer à des réunions avec ceux-ci. Enfin, l'appelant avait un grand intérêt, au niveau personnel, à ce que le projet soit finalisé, dès lors qu'il se réservait 3 % d'actions du Holding et une rémunération mensuelle de 2'500 fr. puis de 5'000 fr., TVA non comprise, une fois le break-even passé. Si malgré une implication importante, le projet n'a pas abouti dans le sens prévu, l'appelant ne peut, après coup, facturer ses prestations sur la base d'un contrat qui manifestement, d'un commun accord entre les parties, à tout le moins dans le sens qui pouvait être compris par l'intimé, n'était plus d'actualité. Ainsi, avec le premier juge, il convient de retenir que les prestations des mois de mai et juin 2011 ont été fournies en exécution du contrat de courtage et non en exécution du contrat de consulting. d) Le contrat de courtage signé par les parties stipulait, au titre de la rémunération, que le courtier aurait droit à une commission, qui serait due à la conclusion d'un contrat d'investissement avec un partenaire intéressé répondant aux critères de solidité, de sérieux et de réputation déterminés d'un commun accord entre les parties. Cette commission était fixée à 5 % du montant total des fonds engagés dans le projet [...] par les partenaires intéressés, plus TVA si applicable. Les négociations avec [...] n'ont pas entraîné de conclusion de contrat d'investissement entre celui-ci et l'intimée. L'appelant n'a pas non plus mis l'intimée en relation avec un autre investisseur potentiel, et ne peut se prévaloir d'avoir été à l'origine de la conclusion d'un contrat d'investissement. L'intimée a déclaré avoir finalement trouvé des investisseurs pour son projet, sans pour autant que ce soit le fruit du travail de l'appelant. C'est donc à raison que le premier juge a retenu que l'appelant ne pouvait pas exiger de rémunération pour les prestations litigieuses effectuées dans le cadre du contrat de courtage.

E. 4

Au vu de ce qui précède, l'appel doit être rejeté et le jugement confirmé. Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 612 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [Tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010 ; RSV 270.11.5]), seront mis à la charge de l'appelant, qui succombe (art. 106 al. 1 CPC). Il n'y a pas lieu d'allouer de dépens à l'intimée, qui n'a pas été invitée à se déterminer.

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