

VD_GERICHTE JI12.030772 vom 10. November 2014

VD Tribunal cantonal, 2014-11-10, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_gerichte_JI12.030772

FR: VD_GERICHTE JI12.030772 du 10 novembre 2014

IT: VD_GERICHTE JI12.030772 del 10 novembre 2014

Erwägungen

E. 1

Le demandeur S. _____ est titulaire de l'entreprise individuelle [...], laquelle intervient comme consultant dans le domaine de la stratégie d'entreprise et la finance. Il est également administrateur unique avec signature individuelle de la société [...], active dans le soutien et le conseil stratégique d'entreprises. La défenderesse Y. _____ SA est une société anonyme active dans le domaine des transactions immobilières et du commerce de tous biens.

- 4 -

E. 1.1

Objet Le Courtier [réd : [...]] s'engage, ce que le Mandant [réd : la défenderesse] accepte, à rechercher des partenaires financiers intéressés (ci-après « les partenaires intéressés ») à investir dans le projet [...], à indiquer à celui-ci toutes occasions de conclure une convention de constitution ou d'augmentation du capital actions de la société qui sera utilisée pour le développement du projet [...] (ci-après « le contrat

- 9 - d'investissement »), ainsi qu'à servir, le cas échéant, d'intermédiaire pour la négociation de tels contrats avec les partenaires intéressés. 2. Courtage

E. 2

Depuis plusieurs années, la défenderesse développe une plate- forme de distribution de produits financiers (projet intitulé [...] par la suite et dans le cadre des discussions avec le demandeur). Ce projet a pour but de créer une plate-forme informatique, permettant aux courtiers indépendants, qu'ils soient actifs dans les domaines de l'immobilier proprement dit ou du financement hypothécaire et d'assurance-vie, de conseiller leurs clients, de générer des offres de la part des banques et des compagnies d'assurances et de gérer leur portefeuille et le flux des rétrocessions. Afin de concrétiser et finaliser ce projet, la défenderesse a souhaité s'assurer les services d'une société à même de l'appuyer au niveau stratégique et financier, raison pour laquelle elle a pris contact avec le demandeur. Les parties se sont rencontrées dans le courant de l'année 2010 afin d'évoquer une éventuelle collaboration dans le projet [...]. Le 23 octobre 2010, le demandeur a transmis, au nom de sa raison individuelle [...], par un courriel sous adresse [...] un modèle de contrat de conseil standard à [...], administrateur de la défenderesse, cela afin de formaliser leur collaboration. Il relevait dans son courriel utiliser cette raison individuelle pour ce type de mandat, alors qu' [...] se spécialisait dans le courtage et les mandats de suivi mensuel régulier (CFO ad intérim et à temps partiel).

E. 2.1

Obligations du Courtier dans le cadre du courtage Le Courtier s'engage à prospecter activement les marchés suisses et internationaux, en vue de trouver des partenaires intéressés. Il s'assurera du sérieux des intentions des partenaires en question, de leur solidité financière et de leur bonne réputation commerciale et/ou industrielle, ainsi que de toutes qualités ou caractéristiques importantes pour la bonne image de marque du Mandant, arrêtées d'un commun accord avec celui-ci. Le Courtier informera régulièrement, mais au moins une fois par mois, le Mandant des démarches effectuées, par écrit ou par un autre moyen si les parties en conviennent ultérieurement ainsi. Le Courtier répondra en outre à toute demande ponctuelle d'informations de la part du Mandant.

E. 2.2

Pouvoirs du Courtier Sous réserve d'autorisation préalable, écrite et expresse donnée sous forme de procuration, le Courtier n'a aucun pouvoir d'engager le Mandant, à quelque titre que ce soit, et s'abstiendra, sous sa pleine et entière responsabilité, de faire état ou de créer l'apparence d'un tel pouvoir de représentation à l'égard de tiers.

E. 2.3

Commission et frais En contrepartie des services rendus pendant la durée de validité du présent contrat, le Courtier aura droit à une commission, qui sera 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 par le Mandant et le Courtier. Le Courtier aura droit, au jour de la conclusion du contrat d'investissement, à une commission de 5% (cinq pour-cent) du montant total des fonds engagés dans le projet [...] par les partenaires intéressés, plus TVA si applicable. Lors de la signature de la transaction, un montant correspondant au total des commissions dues au Courtier sera consigné sur le compte du notaire ou de l'avocat exécutant la transaction pour le compte du Mandant. La commission sera payée sur le compte et selon les modalités communiquées en temps voulu par le Courtier. La commission est également due au Courtier si la conclusion du contrat de vente avec un partenaire intéressé intervient dans les 12 mois après la fin de la durée de validité du présent contrat, pour autant que le Courtier ait participé d'une

- 10 - quelconque manière aux négociations avec le partenaire intéressé durant la durée de validité du présent contrat. [...]

E. 3

Obligation de la Société La Société s'engage à faire appel au Consultant par écrit moyennant le respect d'un préavis de 5 jours ouvrables. Il est également possible d'établir un planning mensuel des interventions du Consultant.

E. 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

- 17 - 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

- 18 - 4A_401/2012 du 16 octobre 2012 c. 4; 4C.136/2004 du 13 juillet 2004 c.

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.

- 16 - 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.

E. 3.3

Frais et dépenses du Courtier Les dépenses encourues par le Courtier dans le cadre de l'exécution du présent contrat (établissement de documents d'information générale destinés aux investisseurs, frais de déplacement, de représentation ou autres frais analogues) sont comprises dans la commission telle que décrite ci-dessus et ne seront pas remboursées séparément. [...] » 7. Durant la période de mars et avril 2011, le demandeur s'est employé à trouver un maximum d'investisseurs pour le projet [...]. Il a ainsi notamment pris contact par mail, en utilisant l'adresse [...], avec plusieurs investisseurs potentiels. Il a en outre organisé diverses séances d'information et de présentation du projet auxdits investisseurs. Il a également organisé des séances afin de présenter ces investisseurs potentiels à la défenderesse. Le demandeur a, de même, travaillé sur divers éléments à modifier ou à compléter ensuite de réunions avec de potentiels investisseurs ; ainsi, il a remis à la défenderesse, par mail du 6 avril 2011, en utilisant l'adresse [...], ce qu'il appelle le « package remanié », correspondant au Business Plan résumé, aux annexes financières et à la présentation PowerPoint. Il a également fait part à la défenderesse, par mail du 26 avril 2011 toujours par l'adresse [...], des éléments à préparer pour une future réunion, à savoir le plan de trésorerie par mois pour 2011 et 2012, la vision stratégique du management à 5 et 10 ans, les besoins en investissement, la gouvernance d'entreprise ou encore la rémunération du management. Ces prestations n'ont toutefois pas été facturées par le demandeur. Enfin, le demandeur a présenté à la demanderesse [...], commerçant, investisseur important, potentiellement intéressé au projet [...]. Au fil des négociations, il s'est toutefois avéré que non seulement [...], mais également le demandeur, devaient avoir des parts de capital de

- 11 - la start-up qui serait créée, le demandeur devant également endosser le rôle de CFO ; ces éléments ont démotivé la défenderesse à continuer les pourparlers avec [...].

E. 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 inexactes 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

- 19 - 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

- 20 - 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

- 21 - 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. 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.

E. 4

Rémunération du Consultant Pour les services rendus conformément aux articles 1 et 2 du présent contrat, la Société s'engage à verser au Consultant la somme de CHF 2'000.-- (plus TVA si applicable mais toutes autres taxes comprises), par journée de huit heures effectivement travaillée par le Consultant dans le cadre de son mandat. Si l'activité du Consultant est inférieure à huit heures par jour, la facturation est faite pro rata temporis sur la base des heures effectivement travaillées. La Société rembourse au Consultant contre présentation de justificatifs les frais de voyage (classe économique en avion, première classe en train), hôtel et repas encourus par ce dernier dans le cadre de l'exécution du présent contrat. Les déplacements en voiture dans un rayon de 30 km de Lausanne sont compris dans la rémunération décrite au paragraphe précédent. Au-delà, la Société rembourse au Consultant un montant de CHF 0.80 par km parcouru. Les honoraires sont payables à la fin de chaque mois par la Société, sur présentation d'une facture par le Consultant comprenant le détail des activités, dates et heures effectuées durant le mois courant en faveur de la Société. Selon le type de mission et le montant des frais encourus, le Consultant se réserve la possibilité de présenter une facture d'avance sur frais et/ou honoraires à la Société avant le début de l'exécution de ladite mission.

- 6 - Les cotisations sociales découlant de l'activité déployée par le Consultant sont entièrement à sa charge, ce dernier étant totalement indépendant de la Société.

E. 5

Signature des contrats entre la société d'exploitation et les fournisseurs + les Super Users

E. 6

Version finale de la présentation aux investisseurs

E. 7

Roadshow auprès des investisseurs

E. 8

En date du 22 juin 2011, le demandeur a adressé un courriel à la défenderesse, en utilisant l'adresse [...], mais avec la signature [...], qui faisait mention de la facture d'honoraires pour le consulting des mois de mai et juin 2011. Il relevait à cet égard avoir appliqué un taux spécial de 1'250 fr. par jour, alors que le contrat de consulting prévoyait un tarif journalier de 2'000 francs. Le nouveau tarif était calculé sur la base d'un forfait mensuel de 5'000 fr. par mois pour un jour complet de 8 heures de travail par semaine. Le demandeur a déclaré que les prestations en cause lui avaient été demandées de manière relativement informelle par la défenderesse, en particulier par téléphone. Le 24 juin 2011, [...] a adressé à la défenderesse une facture de prestations pour solde de tout compte d'un montant de 13'040 fr., correspondant à 6 jours de travail effectués pour les mois de mai et juin 2011 et au solde impayé de 80 fr. sur la facture du 3 février 2011. Un rabais de 4'860 fr., soit de l'ordre de 37%, était prévu en cas de paiement d'ici au 30 juin 2011 ; ainsi la facture ne se monterait plus qu'à 8'180 francs.

E. 9

Faute de paiement dans le délai imparti, le demandeur a déposé une poursuite à l'encontre de la défenderesse et un commandement de payer n° [...] a été notifié à cette dernière le 8 juillet 2011, pour un montant de 13'040 fr. avec intérêt à 5% dès le 24 juin 2011. Opposition

totale a été formée à ce commandement de payer.

E. 10

Le 19 septembre 2011, la défenderesse a résilié avec effet immédiat le contrat de consulting, signé le 29 octobre 2010, qu'elle précisait être sans objet depuis la signature du contrat de courtage, et ledit contrat de courtage, signé avec [...] en date du 30 mars 2011.

- 12 -

E. 11

Par demande du 20 juillet 2012, le demandeur a conclu, avec suite de frais et dépens, à ce que la défenderesse soit condamnée à lui verser la somme de 13'040 fr., avec intérêt à 5% l'an à compter du 24 juin 2011, et à ce que l'opposition totale faite par la défenderesse au commandement de payer notifié en date du 8 juillet 2011 dans la poursuite n° [...] de l'office des poursuites de Bienne soit levée. Par réponse du 14 décembre 2012, la défenderesse a conclu, avec suite de frais et dépens, au rejet des conclusions de la demande. Le 27 février 2013, le demandeur a déposé ses déterminations, par lesquelles il a maintenu les conclusions prises le 20 juillet 2012. Le 15 août 2013, l'audience d'instruction et de jugement s'est tenue en présence du demandeur et de l'administrateur avec signature individuelle de la défenderesse, tous deux assistés de leur conseil respectif. Les parties ont été entendues et ont, en substance, confirmé leurs écrits. Des témoins ont été entendus. Le demandeur a déclaré que le projet [...] était relativement modeste par rapport aux affaires dont il avait l'habitude de s'occuper; il a néanmoins décidé de collaborer avec la défenderesse. Il a ensuite expliqué que, lorsque son travail consistait à lever des fonds, il commençait toujours par déployer une activité de consultant, avant de passer à l'activité de courtage à proprement parler, sauf si le dossier qui lui était remis était immédiatement utilisable pour approcher des investisseurs. Il ne s'agissait toutefois pas toujours de phases successives. En ce qui concernait le projet [...], le document qu'il avait reçu, soit le Business Plan de la start-up (environ 40 à 50 pages), était certes extrêmement volumineux mais inutilisable, en l'état, pour rechercher des investisseurs. Il avait exposé à [...] au début de leur collaboration qu'il travaillait via deux sociétés distinctes, essentiellement pour des raisons fiscales, soit [...] pour ce qui était du courtage et en raison individuelle pour ce qui était de l'aspect consulting.

- 13 - Le demandeur a en outre précisé que, le 27 avril 2011, [...] et lui-même avaient rencontré [...], un investisseur important intéressé par le projet. [...] avait demandé des informations complémentaires, relevant de l'opérationnel. Il ne s'agissait plus selon le demandeur d'une activité de courtage. [...] l'avait mandaté pour répondre aux demandes d' [...]. [...], entendu comme témoin, a déclaré avoir rencontré la défenderesse à trois ou quatre reprises et avoir décidé d'investir dans le projet [...] à l'issue de la seconde rencontre. Toutefois, avant de pouvoir formellement investir, il avait demandé diverses informations complémentaires aux parties, concernant notamment le Business Plan et les liquidités nécessaires à la société dans une première phase, renseignements qu'il avait finalement reçu des parties. Il a déclaré avoir par la suite discuté de certaines questions particulières avec le demandeur uniquement. En droit : 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. 2 let. a CPC) et portant sur des conclusions supérieures à 10'000 fr., l'appel est recevable à la forme.

- 14 - 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). 3.

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