

VS_GERICHTE C1 13 2 vom 7. November 2013

VS Kantonsgericht, 2013-11-07, FR

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vs_gerichte_C1 13 2](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vs_gerichte_C1_13_2)

FR: VS_GERICHTE C1 13 2 du 7 novembre 2013

IT: VS_GERICHTE C1 13 2 del 7 novembre 2013

Regeste

C1 13 2 JUGEMENT DU 7 NOVEMBRE 2013 Tribunal du district de Sion Le juge I du district de Sion M. François Vouilloz, juge ; Mme Emmanuelle Felley, greffière, en la cause civile X_____ SA, demanderesse, représentée par Maître A_____ et Y_____, défenderesse, représentée par Maître B_____ (courtage)

Erwägungen

E. 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, soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat. Le courtage est un mandat à titre onéreux. Le courtier promet des services au mandant contre rémunération (ATF 131 III 268). L'obligation de rémunérer le courtier est aléatoire; elle n'est due que si l'affaire se conclut, sans égard aux efforts que peut avoir déployés le courtier (arrêt 4C.278/2004 du 29.12.2004). S'agissant des services liés à la conclusion de contrats, le courtier s'engage selon les termes du contrat à rendre des services en vue de la conclusion d'un contrat. Son activité est donc purement factuelle. Il ne peut pas sans pouvoirs spéciaux conclure le contrat, comme le ferait un

- 9 - représentant autorisé. Selon la définition légale, il existe deux sortes de courtage, que les parties peuvent combiner. Le courtier indicateur qui se charge de trouver un partenaire avec qui le mandant pourra conclure un contrat. Le courtier négociateur qui se charge (en plus) de conduire la négociation avec le tiers pour le compte du mandant. On distingue un troisième type de courtier, le courtier présentateur, dont l'activité amène un tiers à entrer en relation avec le mandant en vue de négocier un contrat (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, Les contrats spéciaux, n. 5591). Le contrat à conclure, ou contrat principal, peut être de n'importe quelle nature. Il peut s'agir d'un contrat de vente (vente d'immeubles, vente de navires, vente d'une société et/ou de participations, vente de titres, vente de fonds de commerce, vente d'un inventaire), d'un contrat de bail à loyer ou de bail à ferme, d'un contrat d'assurance, d'un contrat de commission, d'un contrat d'entreprise, d'un contrat de travail, d'un contrat de société ou d'un contrat de prêt (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5593). Deux éléments objectivement essentiels caractérisent le contrat de courtage. Premièrement, s'agissant de la définition du type d'activité, il s'agit de préciser l'activité que le courtier devra fournir en vue d'un contrat déterminé L'activité peut n'être qu'occasionnelle. Il suffit notamment d'un seul acte de négociation ou d'une seule indication. Dans le doute, on retiendra la forme la moins étendue, c'est-à-dire celle de courtier indicateur. Le courtier peut agir à titre occasionnel ou à titre professionnel. L'engagement du courtier ne peut en revanche concerner qu'une affaire déterminée; s'il y a un lien durable, on tombe dans les hypothèses du contrat d'agence. Deuxièmement,

s'agissant de la détermination de la rémunération, le courtage est un contrat onéreux, le mandant doit donc au courtier une rémunération en cas de succès. Seul le principe d'une rémunération doit être prévu (art. 414 CO). Le montant du salaire et son mode de paiement ne sont pas objectivement essentiels. Le principe peut être prévu de manière expresse ou par actes concluants. Il peut l'être même après la conclusion du contrat principal. Il appartient au courtier qui prétend au paiement d'un salaire d'en apporter la preuve (art. 8 CC). A défaut d'un engagement de verser au courtier la rémunération en cas de succès, le contrat conclu ne constitue pas un contrat de courtage, mais doit être qualifié de mandat ordinaire (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5598 ss et les références). S'agissant des obligations du courtier, sa situation est particulière en ce sens qu'il ne prend pas l'engagement de rendre le service attendu. Il ne s'agit là que d'une sorte d'incombance dont le respect lui ouvrira, en cas de succès, le droit à une rémunération. Il peut renoncer à indiquer une affaire si tel est son souhait. Il n'en va différemment que

- 10 - si le contraire a été convenu ou ne résulte de la nature de l'affaire. C'est le cas notamment en présence d'un courtage exclusif (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5611 s.). Dans la mesure où il agit pour le compte du mandant, le courtier doit respecter ses devoirs de diligence et de fidélité. Il doit notamment veiller aux intérêts du mandant et rechercher les meilleures conditions possibles. S'agissant des obligations du mandant, son obligation principale, qui conditionne tout le contrat, est celle de verser au courtier une rémunération en cas de succès. La loi parle d'un «salaire», mais la pratique préfère les termes «commission», «provision» ou «courtage». L'obligation de rémunérer est prévue par la loi, mais elle est conditionnelle. Elle suppose que le contrat principal visé par l'activité du courtier ait été conclu. Les parties peuvent convenir que les dépenses du courtier lui seront remboursées. Cette obligation existe alors, en vertu de l'art. 413 al. 3 CO, même si l'affaire n'a pas abouti. De même est-il possible de convenir que le mandataire recevra (en plus) des honoraires, même si l'affaire n'a pas abouti; on parle de «garantie de provision». Dans ce cas, on sort toutefois de la construction stricte du courtage; le contrat ressortit au mandat, du moins pour la fixation des honoraires (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5626 ss). D'autres obligations peuvent être à la charge du mandant, notamment celle d'informer le courtier de toute circonstance qui pourrait influencer l'exécution de sa tâche. En cas de contrat de courtage exclusif, le mandant a l'obligation de respecter la clause d'exclusivité, par laquelle il s'interdit de recourir aux services d'un autre intermédiaire. La violation de cette obligation fonde soit une contravention à une obligation de ne pas faire (art. 98 al. 2 CO), pour laquelle le courtier a droit à des dommages-intérêts, soit le droit pour le courtier lésé d'exiger la rémunération convenue si le mandant conclut l'affaire par l'intermédiaire d'un autre courtier. Le choix dépend essentiellement du contenu du contrat. S'agissant du salaire, l'art. 413 al. 1 CO précise que, quand il est dû, 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 droit à la commission est subordonné à trois conditions, auxquelles les parties peuvent en principe déroger. Premièrement, s'agissant de la conclusion d'un contrat, il faut que le mandant passe avec un tiers le contrat qu'il espérait réaliser, c'est-à-dire un contrat qui soit conforme à ses attentes. Le droit au salaire est d'abord subordonné à la condition potestative suspensive de l'acceptation du contrat principal par le mandant. On parle de «principe d'équivalence» entre l'affaire escomptée et le contrat fourni par le courtier; ce n'est pas une identité juridique qui est requise mais bien une équivalence économique (arrêt 4C.93/2006 du

- 11 - 14.7.2006; arrêt 4C.320/2003 du 4.3.2003; ATF 114 II 357). Il suffit pour cela que les intentions principales du mandant soient réalisées; de légères différences ou des dérogations de peu d'importance ne doivent pas porter préjudice au courtier. Cette condition est aussi remplie si le mandant renonce au mépris des règles de la bonne foi à conclure le contrat avec les tiers qui lui étaient proposés. En revanche, et sauf convention contraire, la condition ne peut pas être réputée accomplie en cas de simple renonciation à conclure de la part du mandant (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5634 ss). Il faut (et il suffit) que le contrat soit valablement conclu. Deuxièmement, s'agissant du lien de causalité, il faut que la conclusion du contrat principal soit la conséquence de l'activité du courtier. Il n'est toutefois pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit la conséquence immédiate de l'activité fournie et il n'est pas question de prouver la causalité naturelle ni même la causalité adéquate pour que la condition soit remplie. Il suffit que la conclusion du contrat principal ait été une cause même éloignée et non exclusive de la décision du tiers satisfaisant à l'objectif du mandant; la jurisprudence se contente ainsi d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5641 ss). Lorsque le contrat comprend une clause d'exclusivité, afin de protéger les mandants contre les abus en ce domaine, ces clauses doivent être limitées dans la durée et doivent comprendre l'obligation pour le courtier d'exercer une certaine activité (arrêt 4C.120/2006 du 30.6.2006). Le lien de causalité peut se manifester parfois après un certain temps et même après l'extinction du contrat de courtage. Il importe peu que le courtier n'ait pas participé jusqu'au bout aux négociations des parties au contrat principal, ni qu'un autre courtier soit intervenu. En pareil cas, la condition du lien de 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 qu'il avait présenté, sur des bases toutes nouvelles. Il incombe au courtier de prouver le rapport de causalité entre son activité et la conclusion du contrat principal par le mandant et le tiers. Si la preuve du contrat et celle d'une activité du courtier sont rapportées, il y a présomption de fait que ce lien existe. L'activité du courtier doit être propre à favoriser la conclusion du contrat et peut résulter de discussions, mais aussi de simples rencontres, de téléphones, de lettres, voire d'une publicité ciblée. Au demeurant, un courtier indicateur doit prouver deux éléments : d'une part, qu'il a été le premier à désigner la personne qui, après s'être intéressée en fait à l'affaire, a conclu le contrat principal et, d'autre part, que cette conclusion fait suite à l'indication du courtier. Troisièmement, s'agissant de l'absence de causes de déchéance, selon l'art. 415 CO, le courtier est privé du droit à la commission s'il agit au mépris des règles de la bonne foi (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI,

- 12 - op. cit., n. 5645 ss). S'agissant des effets, si ces conditions sont remplies, le courtier a droit à la commission. On distingue quatre hypothèses. Le salaire est fixé : - par la convention, de manière individuelle ou par référence à un tarif; le principe de la liberté contractuelle permet aux parties de choisir le type et l'étendue de la rémunération, sous réserve des règles particulières (art. 417 et 418 CO) et générales (art 19, 20 et 21 CO); - à défaut de convention, par le tarif usuel dans la branche considérée, s'il en existe un ; - à défaut de tarif, par le salaire correspondant à l'usage ; - à défaut d'usage, la fixation du salaire doit être laissée à l'appréciation du juge (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5648 ss). L'art. 417 CO permet au juge de réduire le salaire convenu. L'art. 417 CO obéit avant tout à des considérations d'intérêt public. Il tend ainsi à tempérer des profits injustifiés qui auraient des répercussions sur le marché immobilier. Il a aussi pour but de protéger le

mandant, que son inexpérience ou son imprudence laisserait sans défense face aux prétentions exagérées d'un courtier habile et rompu aux affaires. La réduction du salaire excessif implique la réalisation de quatre conditions. Premièrement, s'agissant de la typicité du contrat principal. Le champ d'application de l'art. 417 CO est limité au courtage en matière de contrat individuel de travail et de vente d'immeubles non agricoles (de droit de superficie, de pacte d'emption, de vente de toutes les actions d'une société immobilière). Deuxièmement, le champ d'application de l'art. 417 CO est limité au salaire que les parties ont fixé conventionnellement. Troisièmement, il faut d'abord que le débiteur en fasse la requête au juge. La requête ne doit pas être expresse: Il suffit d'une conclusion libellée de façon à englober une réduction judiciaire du montant, ce qui est le cas d'une conclusion tendant au rejet de la demande pour le tout. Quatrièmement, s'agissant du salaire objectivement disproportionné, il faut ensuite que le salaire soit objectivement excessif, disproportionné. Le tribunal doit tenir compte de l'ensemble des circonstances et opérer une comparaison avec le montant des commissions versées habituellement. Plusieurs autres éléments peuvent entrer en considération, par exemple le genre d'activité (indication, négociation) exercée par le courtier. On tiendra compte aussi des frais et des risques, ainsi que d'une part raisonnable du bénéfice (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5651 ss). Dans le domaine du courtage immobilier, les commissions sont en général fixées sur la base d'un pourcentage (taux) du prix de vente obtenu et non en fonction des dépenses effectives du courtier. Ce taux varie parfois en fonction du prix qui sert de référence; il diminue alors au fur et à mesure que le prix de vente augmente. Le plus souvent, les commissions ne dépendent pas du temps et du travail consacrés par le courtier à son

- 13 - activité (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5662 ss). Un taux usuel jusqu'à 3%, voire un peu plus, est ainsi admissible (TERCIER/FAVRE/PEDRAZZINI, op. cit., n. 5663 ss et les références).

E. 2

En l'espèce, l'immeuble était en vente depuis 2008 auprès de diverses agences. A cette époque, la défenderesse avait notamment déjà signé un contrat de courtage avec l'agence de I_____, pour un prix de vente inférieur à celui convenu avec X_____ SA. L'employée de la demanderesse savait ainsi qu'elle n'opérait pas en exclusivité et qu'une autre agence collaborait déjà avec la défenderesse. Avec le contrat de courtage non exclusif du 20 octobre 2010, proposé par l'employée de la demanderesse, la défenderesse a confié à la demanderesse la vente de son appartement pour le prix de 550'000 fr., avec une commission de courtage à 5%. Conformément au contrat, le courtier était chargé d'intervenir comme négociateur, s'entremettant entre le mandant et le tiers en vue de faire aboutir la transaction, ou simplement comme indicateur. La demanderesse a établi un dossier complet de vente de l'appartement litigieux. Elle a transmis à l'acquéreur G_____ le dossier PDF de l'appartement. A la suite de l'annulation par G_____, la visite proposée n'a pas eu lieu. G_____ a indiqué à la demanderesse avoir trouvé l'appartement par le biais d'une autre agence, à un prix inférieur, et être ainsi en contact avec cette agence. G_____ a pris contact avec I_____, puis a visité l'appartement litigieux en sa compagnie. Les époux F_____ et G_____ ont enfin acquis l'appartement litigieux par l'intermédiaire de I_____, car le prix était inférieur. Les acquéreurs ont décidé de travailler avec I_____ et non pas avec X_____ SA. Pour les acquéreurs et I_____, la demanderesse n'est pour rien dans la décision des époux F_____ et G_____ d'acquérir l'appartement litigieux, ce que le tribunal retient

également. S'agissant du lien de causalité, il fallait que la conclusion du contrat vente de l'immeuble litigieux soit la conséquence de l'activité de la demanderesse. Comme relevé plus haut, la vente n'apparaît être ni la conséquence immédiate, ni la conséquence éloignée, de l'activité fournie par la demanderesse. La conclusion du contrat ne fait pas suite à l'indication de X_____ SA. Ainsi, la condition du lien de causalité est défailante, car l'activité du courtier n'a pas abouti à la décision des acquéreurs d'acheter ledit immeuble. L'affaire a été conclue entre les parties à la vente, sur des bases toutes autres, à savoir l'acceptation par les acquéreurs d'un prix inférieur. Partant, la demanderesse, en tant que courtière, n'a pas prouvé le rapport de causalité entre son activité et la conclusion du contrat principal, à savoir la vente de

- 14 - l'immeuble litigieux, par la mandante Y_____ et les acheteurs F_____ et G_____. L'activité de la demanderesse et de son employée n'a pas été propre à favoriser la conclusion du contrat litigieux. De surcroît, la demanderesse n'était pas au bénéfice d'un contrat exclusif et savait que d'autres agences étaient en charge du dossier. Enfin, la demanderesse n'a pas pu prouver que l'acquéreur, intéressé à l'affaire, a conclu le contrat principal à la suite de ses seules indications. Dans ces conditions, la condition du lien de causalité entre l'éventuelle activité de la demanderesse et le contrat de vente de l'immeubles fait défaut. Sur la base de cette constatation, la demanderesse n'est pas en droit de réclamer le paiement d'une commission à la défenderesse. La demande doit dès lors être rejetée.

E. 3

Les frais sont mis à la charge de la partie qui succombe. Comme la défenderesse obtient gain de cause, tous les frais et dépens sont mis à la charge de la demanderesse. Les frais comprennent les frais judiciaires et les dépens. Ils sont fixés conformément à la LTar. Eu égard à la valeur litigieuse (17'820 fr.), l'émolument de justice doit être fixé entre 900 fr. et 3000 fr. (art. 16 al. 1 LTar). Compte tenu de l'ampleur et de la difficulté de la cause, celui-ci est arrêté à 2'825 fr. (art. 13 al. 1 LTar), plus les débours (huissier : 75 fr. ; témoins : 100 fr. et 50 fr.). Les frais s'élèvent ainsi à 3'050 fr. au total. Ce montant est prélevé sur les avances effectuées par la demanderesse (3'000 fr. et 50 fr.). Le greffe remboursera 400 fr. à la défenderesse.

E. 4

Les dépens, arrêtés globalement, comprennent les débours nécessaires, le défraiement d'un représentant professionnel et, lorsque la partie n'a pas de représentant professionnel, une indemnité équitable pour les démarches effectuées, dans le cas où cela se justifie (art. 95 al. 3 CPC). Selon l'art. 32 al. 1 LTar, les honoraires des avocats dans les contestations civiles de nature pécuniaire d'une valeur litigieuse de 15'001 fr. à 20'000 fr. sont fixés entre 2900 fr. et 4000 fr. Les dépens sont arrêtés entre le minimum et le maximum prévu par le tarif, d'après la nature et l'importance de la cause, ses difficultés, l'ampleur du travail, le temps utilement consacré par le conseil juridique et la situation financière de la partie (art. 27 al. 1 LTar). Ils sont en règle générale proportionnels à la valeur litigieuse (art. 27 al. 2 LTar). En cas de jugement par défaut, cet honoraire peut être réduit en conséquence (art. 29 al. 3 LTar). S'agissant du calcul des honoraires, il est également tenu compte de l'avancement du procès au moment où la valeur est réduite. Conformément à la pratique des tribunaux, en raisonnant sur la base des critères posés par l'art. 21 al. 1

- 15 - aDTFJ par analogie, un tiers de l'honoraire est dû après l'échange d'écriture, la moitié au débat préliminaire ou immédiatement après, les trois quarts au cours de l'administration des preuves, mais au plus tard quinze jours avant le débat final, et la totalité après ce délai (cf. RVJ 1986 p. 309 ; ATC C1 08 86 du 10.11.2009, consid. 11 ; ATC C2 07 25 du 26.06.2007, p. 3). En l'espèce, eu égard à la valeur litigieuses de 17'820 fr., un honoraire complet de 3000 fr. apparaîtrait approprié. De surcroît, compte tenu du sort des frais, de la simplicité de la cause, de l'ampleur du travail, du temps utilement consacré à la rédaction du mémoire-réponse et de la participation de la défenderesse aux séances d'instruction, les honoraires du conseil de la défenderesse arrêtés à 3'000 fr., TVA comprise, apparaissent également appropriés. Eu égard notamment aux trajets effectués par l'avocat, il convient d'ajouter 300 fr. de débours. Les dépens s'élèvent ainsi à 3'300 fr.

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