



POUVOIR JUDICIAIRE

C/15453/2023

ACJC/53/2026

**ARRÊT**

**DE LA COUR DE JUSTICE**

**Chambre civile**

**DU MARDI 13 JANVIER 2026**

Entre

A\_\_\_\_\_ SA, sise \_\_\_\_\_, appelante d'un jugement rendu par la 21ème Chambre du Tribunal de première instance de ce canton le 11 mars 2025, représentée par Me Jordan WANNIER, avocat, rue Du-Roveray 16, 1207 Genève,

et

B\_\_\_\_\_ SA, sise c/o C\_\_\_\_\_ SA, \_\_\_\_\_, intimée, représentée par Me Sylvie HOROWITZ-CHALLANDE, avocate, Budin & Associés, rue De-Candolle 17, case postale 166, 1211 Genève 12.

Le présent arrêt est communiqué aux parties par plis recommandés du 15 janvier 2026.

---

### **EN FAIT**

**A.** Par jugement JTPI/3581/2025 du 11 mars 2025, notifié aux parties le 13 du même mois, le Tribunal de première instance a débouté A\_\_\_\_\_ SA de toutes ses conclusions (chiffre 1 du dispositif), arrêté les frais judiciaires à 3'200 fr., compensés avec les avances versées par les parties, mis à la charge de A\_\_\_\_\_ SA et ordonné la restitution à chaque partie du solde de ses avances (ch. 2), condamné A\_\_\_\_\_ SA à payer à B\_\_\_\_\_ SA le montant de 3'000 fr. TTC 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 le 9 avril 2025, A\_\_\_\_\_ SA a formé appel contre ce jugement, dont elle sollicite l'annulation. Cela fait, elle conclut à ce que B\_\_\_\_\_ SA soit condamnée à lui payer la somme de 37'027 fr. 25, avec intérêts à 5% l'an dès le 1<sup>er</sup> février 2022, avec suite de frais et dépens. Subsidiairement, elle a demandé le renvoi de la cause en première instance.

A titre préalable, elle a également sollicité qu'il soit ordonné à D\_\_\_\_\_ de fournir un complément écrit relatif à son audition du 14 novembre 2024, subsidiairement que l'intéressée soit ré-auditionnée par la Cour.

**b.** B\_\_\_\_\_ SA a conclu à ce que A\_\_\_\_\_ SA soit déboutée de toutes ses conclusions, avec suite de frais et dépens.

**c.** Les parties ont répliqué et dupliqué, persistant dans leurs conclusions respectives.

**d.** Par avis du greffe de la Cour du 27 octobre 2025, les parties ont été avisées de ce que la cause était gardée à juger.

**C.** Les éléments suivants résultent du dossier :

**a.** A\_\_\_\_\_ SA, sise à Genève, est une société active principalement dans le domaine du courtage immobilier ainsi que dans la vente de fonds de commerce et d'entreprises.

E\_\_\_\_\_ en est l'administrateur avec pouvoir de signature individuelle.

**b.** B\_\_\_\_\_ SA est une société active dans l'importation, l'exportation, la distribution et la commercialisation de tous produits et services, notamment dans l'exploitation d'un ou plusieurs cafés-restaurants.

F\_\_\_\_\_ en est l'administrateur avec pouvoir de signature individuelle. G\_\_\_\_\_ dispose également du pouvoir de signature individuelle.

---

**c.** Le 19 août 2019, F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_, par le biais de sociétés, ont acquis à part égale entre eux l'intégralité du capital-actions de B\_\_\_\_\_ SA pour le prix de 966'000 fr.

Au moment de cette acquisition, B\_\_\_\_\_ SA exploitait deux établissements publics à Genève sous l'enseigne H\_\_\_\_\_, l'un à la place 2\_\_\_\_\_ et l'autre à la place 1\_\_\_\_\_.

**d.** Les époux I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_ sont actifs dans le domaine de l'exploitation de cafés-restaurant.

I\_\_\_\_\_ a notamment été l'associé-gérant de K\_\_\_\_\_ Sàrl, qui exploitait les enseignes de restauration K\_\_\_\_\_ à Genève.

Pour sa part, J\_\_\_\_\_ est l'administratrice unique de L\_\_\_\_\_ SA, société qui exploite notamment le CAFE L\_\_\_\_\_ à la place 1\_\_\_\_\_. A teneur des déclarations de I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_, entendus en qualité de témoins, le premier n'avait aucune position au sein de L\_\_\_\_\_, mais il lui arrivait de déployer des activités pour cette société, notamment de donner des conseils à son épouse sur la direction à prendre ou sur des approches stratégiques, car il avait plus d'expérience qu'elle.

**e.** F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_, d'une part, et I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_, d'autre part, sont amis. Ils exploitaient les arcades voisines à la place 1\_\_\_\_\_.

**f.** Le 19 novembre 2020, B\_\_\_\_\_ SA a confié à A\_\_\_\_\_ SA un mandat de courtage non-exclusif pour la vente du fonds de commerce du H\_\_\_\_\_ sis à la place 1\_\_\_\_\_. Ce dernier a été acquis par M\_\_\_\_\_ SA au prix de 380'000 fr. le 28 janvier 2021. Pour cette opération, A\_\_\_\_\_ SA a perçu de B\_\_\_\_\_ SA une commission de 8%, à savoir 30'400 fr. HT.

**g.** Durant l'été 2021, les actionnaires de B\_\_\_\_\_ SA ont décidé de cesser l'activité de restauration selon le concept H\_\_\_\_\_. Ils ont alors informé I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_ de leur souhait de vendre le H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_, cette dernière étant intéressée à l'idée d'ouvrir un second CAFE L\_\_\_\_\_. F\_\_\_\_\_, G\_\_\_\_\_, I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_ se sont ensuite rencontrés à plusieurs reprises pour en discuter (cf. interrogatoires de F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_, et témoignages de I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_).

**h.** Début septembre 2021, I\_\_\_\_\_ a échangé par WhatsApp avec F\_\_\_\_\_ à ce sujet. Il lui a notamment demandé une photo des plans, ce que F\_\_\_\_\_ lui a envoyé.

Le 15 septembre 2021, L\_\_\_\_\_ SA, soit pour elle J\_\_\_\_\_, a formulé une offre de 580'000 fr. adressée "à qui de droit" afin d'acquérir la société d'exploitation et la reprise du bail du H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_.

---

Cette offre a été transmise à G\_\_\_\_\_ le 22 septembre 2021 par I\_\_\_\_\_, depuis son adresse I\_\_\_\_\_@cafe\_L\_\_\_\_\_.ch. Celle-ci a été refusée par B\_\_\_\_\_ SA, car la société ne voulait pas entrer en matière sur un prix inférieur à 600'000 fr. (cf. allégué n° 22 du mémoire de réponse du 19 mars 2024).

Plus tôt dans la journée, F\_\_\_\_\_ avait demandé un rendez-vous avec la régie N\_\_\_\_\_ afin d'évoquer le bail de l'arcade du H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_. Devant le Tribunal, E\_\_\_\_\_, représentant A\_\_\_\_\_ SA, a affirmé que c'était à leur initiative que F\_\_\_\_\_ avait contacté la régie.

Le 28 septembre 2021, F\_\_\_\_\_ a transmis à I\_\_\_\_\_, cette fois par courriel à son adresse I\_\_\_\_\_@cafe\_L\_\_\_\_\_.ch, les plans de cet établissement.

**i.** A cette époque, F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_ ont souhaité étendre leurs recherches d'acquéreurs à d'autres prospects, raison pour laquelle ils avaient contacté A\_\_\_\_\_ SA, qui avait déjà été mandatée pour la vente du H\_\_\_\_\_/1\_\_\_\_\_ (cf. audition de F\_\_\_\_\_).

**j.** Le 28 septembre 2021, B\_\_\_\_\_ SA et A\_\_\_\_\_ SA ont signé un contrat de courtage non-exclusif portant sur la vente de l'entreprise et du fonds de commerce, H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_. Ce contrat prévoyait notamment :

- que conformément aux art. 412 et suivants CO, B\_\_\_\_\_ SA accordait à A\_\_\_\_\_ SA un mandat non-exclusif, "*à savoir : soit le mandataire indiquera ou amènera au vendeur un acquéreur pour l'objet désigné ci-dessous, soit le mandataire servira d'intermédiaire pour mener à bien la négociation de cette vente*";
- un prix de vente désiré de 750'000 fr. étant précisé que ce prix n'avait qu'une valeur indicative et que le mandataire avait l'obligation de transmettre au vendeur toute offre d'achat, même inférieure (art. 2);
- que le vendeur s'engageait à payer au mandataire, dès la conclusion de la vente, une commission calculée sur le prix accepté (art. 3 let. a);
- que le taux de commission due au mandataire était fixé à 9% du prix de vente, mais au minimum à 10'000 fr. (art. 3 let. b);
- que la commission de courtage était due par le vendeur pour toute vente effectuée non seulement au client nommément désigné mais aussi à un nommable, une personne physique ou morale désignée par le mandataire (art. 3 let. d);
- que si le vendeur contrevenait à ses engagements en concluant directement la vente avec l'acheteur présenté par le mandataire, des frais de dédommagement correspondant au prix de vente conclu multiplié par le taux de commission convenue, seraient dus en tout état de cause; si le prix de vente n'était pas

---

connu, les frais de dédommagement seraient basés sur le prix de vente désigné à l'art. 2 du contrat mais au minimum 10'000 fr. plus TVA (art. 3 let. h);

- que si le vendeur venait à remettre son affaire sans le concours du mandataire, il s'engageait à transmettre les coordonnées de son acheteur à la société A\_\_\_\_\_ SA sans délai (art. 4 let. d);
- que le mandataire était chargé d'intervenir comme négociateur en ce sens qu'il s'entremettrait entre vendeur et intéressé dans le but de faire aboutir la vente du fonds de commerce ou comme indicateur en ce sens qu'il signalerait l'objet aux personnes susceptibles de s'y intéresser (art. 5 let. a);
- une échéance du mandat au 28 septembre 2022, avec reconduction tacite pour une durée de trois mois en trois mois (art. 7);
- une éléction de droit suisse et de for à Genève (art. 9 let. c).

Il est admis que lors de la signature de ce contrat, B\_\_\_\_\_ SA n'a pas informé A\_\_\_\_\_ SA que I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_ étaient intéressés par le H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_ (cf. audition de G\_\_\_\_\_).

**k.** Le 7 octobre 2021, F\_\_\_\_\_ a communiqué à la régie N\_\_\_\_\_ une demande écrite visant à obtenir un avenant au bail de B\_\_\_\_\_ SA, portant sur une extension des horaires d'ouverture et la possibilité de servir des repas chauds.

Plus tard le même jour, F\_\_\_\_\_ a envoyé à I\_\_\_\_\_, à son adresse I\_\_\_\_\_@cafe\_L\_\_\_\_\_.ch, une première version de la convention portant sur la cession des titres de la société B\_\_\_\_\_ SA.

Le 18 octobre 2021, F\_\_\_\_\_ a envoyé à I\_\_\_\_\_ une nouvelle version de la convention en vue de leur réunion agendée le lendemain.

**l.** Le 19 octobre 2021, A\_\_\_\_\_ SA, soit pour elle D\_\_\_\_\_, a demandé à F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_ s'ils avaient sollicité un courrier de la régie confirmant qu'elle acceptait la cuisine chaude dans les locaux, précisant que ce point était très important pour les clients qui venaient la même semaine.

**m.** Le 20 octobre 2021, à une heure indéterminée, I\_\_\_\_\_ a signé un document intitulé "*engagement de confidentialité et bon de visite*" de A\_\_\_\_\_ SA en sa qualité d'éventuel acquéreur de fonds de commerce, de titres de société, d'arcades ou autres pour lui-même ou pour toute personne physique ou morale à laquelle il pourrait se substituer. En substance, I\_\_\_\_\_ s'engageait à ne pas utiliser les informations reçues de A\_\_\_\_\_ SA pour son propre compte ou pour celui de tiers dans son intérêt personnel. Aucun bien n'était mentionné sur ce document.

---

Le témoin D\_\_\_\_\_ a expliqué que I\_\_\_\_\_ l'avait contactée afin de trouver un nouvel établissement dans le quartier de la place 2\_\_\_\_\_ pour y exploiter un deuxième CAFE L\_\_\_\_\_. Elle avait compris, de ce que I\_\_\_\_\_ lui avait dit, que le café L\_\_\_\_\_ de la place 1\_\_\_\_\_ lui appartenait.

Questionné au sujet du document susvisé, le témoin I\_\_\_\_\_ a indiqué l'avoir signé car il pensait que certains locaux pouvaient intéresser son épouse. Il a précisé qu'il ne s'était toutefois pas présenté comme représentant de L\_\_\_\_\_ SA.

**n.** A\_\_\_\_\_ SA a alors proposé plusieurs locaux à I\_\_\_\_\_, dont le H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_. Aucune visite de cet établissement n'a cependant été organisée par A\_\_\_\_\_ SA avec I\_\_\_\_\_.

**n.a** Le témoin I\_\_\_\_\_ a assuré avoir informé D\_\_\_\_\_ du fait qu'il était en contact direct avec F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_. Pour sa part, le témoin D\_\_\_\_\_ a affirmé que I\_\_\_\_\_ ne lui avait jamais dit qu'il était en contact direct avec B\_\_\_\_\_ SA. Elle n'avait appris que plus tard que F\_\_\_\_\_ et I\_\_\_\_\_ se connaissaient.

**n.b** Entendue par le Tribunal, D\_\_\_\_\_ a affirmé avoir découvert que le bail relatif à l'établissement susmentionné comportait des restrictions, ce dont elle avait informé I\_\_\_\_\_. Selon elle, ces restrictions ne posaient pas de problèmes car l'intéressé ne souhaitait pas faire de cuisine chaude. Le témoin I\_\_\_\_\_ a déclaré ne pas se souvenir des discussions avec D\_\_\_\_\_ au sujet du bail.

**o.** Toujours le 20 octobre 2021, à 16h06, F\_\_\_\_\_ a, sur demande de I\_\_\_\_\_, communiqué à son adresse I\_\_\_\_\_@cafe\_L\_\_\_\_\_.ch, une copie du contrat de bail. A 21h51, le second a demandé des éclaircissements au premier au sujet de certaines dispositions du contrat.

**p.** Entre le 23 et le 25 octobre 2021, F\_\_\_\_\_ et I\_\_\_\_\_ ont échangé par WhatsApp au sujet du contrat de bail, notamment de l'art. 22, à savoir une clause de non-concurrence avec interdiction d'ouvrir le dimanche. I\_\_\_\_\_ soulignait les difficultés liées à certaines clauses.

**q.** Le 27 octobre 2021, A\_\_\_\_\_ SA a informé F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_ que la société O\_\_\_\_\_ SAS allait prendre position prochainement sur leur fonds de commerce, ce qui a été fait le 5 novembre 2021 pour un montant de 400'000 fr. Cette offre a été transmise à F\_\_\_\_\_ le jour même.

**r.** Par courriel du 11 novembre 2021, I\_\_\_\_\_, par son adresse admin@P\_\_\_\_\_.ch, a adressé à A\_\_\_\_\_ SA une offre de 400'000 fr. pour le H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_, précisant qu'il avait besoin d'une ouverture sept jours sur sept, d'horaires d'ouverture jusqu'à 21 heures et d'une affectation café-restaurant, sans toutefois avoir à lever toutes les restrictions.

---

Le témoin I\_\_\_\_\_ a expliqué avoir effectué une offre de 400'000 fr. directement à D\_\_\_\_\_, car parmi les divers lieux qu'elle avait évoqués avec lui, elle était « revenue à la charge » avec le H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_. Il lui avait dit que le prix demandé était excessif, ce à quoi elle avait répondu de faire une offre avec un prix plus bas et qu'elle pourrait « arranger l'affaire » pour lui en allant jusqu'au bout.

s. Le même jour, F\_\_\_\_\_ a informé A\_\_\_\_\_ SA de la volonté de B\_\_\_\_\_ SA de ne pas entamer de négociations en dessous d'un prix de vente brut de 565'000 fr.

t. Le 18 novembre 2021, A\_\_\_\_\_ SA a expliqué à F\_\_\_\_\_ qu'elle avait deux prospects intéressés, O\_\_\_\_\_ SAS, qui attendait certaines informations complémentaires, et un autre, dont le nom n'était pas précisé, qui attendait l'avancée avec la régie au sujet du bail et qui avait augmenté son offre à 480'000 fr. Elle rappelait lui avoir proposé ses services afin de prendre contact avec la régie pour avoir la garantie de l'obtention d'un nouveau bail avec l'autorisation de l'exploitation d'un café-restaurant sans clauses suspensives, en échange de l'octroi de l'exclusivité du mandat.

Par courriel du 19 novembre 2021 à A\_\_\_\_\_ SA, I\_\_\_\_\_ s'est référé à leur entretien téléphonique et a confirmé son offre d'un montant de 480'000 fr.

u. Le 22 novembre 2021 à 12h59, F\_\_\_\_\_ a répondu à A\_\_\_\_\_ SA qu'il n'avait pas encore de réponse de la part de la régie concernant la modification de la destination du local. Il a ajouté qu'il souhaitait obtenir une offre ferme qui leur convenait avant de se positionner avec la régie.

u.a Le même jour à 13h47, A\_\_\_\_\_ SA a transmis à F\_\_\_\_\_ l'offre formulée par I\_\_\_\_\_ le 19 novembre 2021, sans mention de l'identité de l'auteur de cette offre, présenté comme l'un de ses "clients/café".

Vers fin novembre ou début décembre 2021, A\_\_\_\_\_ SA a révélé à F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_ que l'offre susvisée provenait de I\_\_\_\_\_. Ils ont été surpris et déconcertés pensant qu'il ne s'agissait pas de quelqu'un de sérieux. F\_\_\_\_\_ a alors interpellé I\_\_\_\_\_ à ce sujet, lequel leur avait répondu qu'il n'avait rien signé avec A\_\_\_\_\_ SA.

u.b Entre-temps, le 26 novembre 2021, A\_\_\_\_\_ SA a soumis à F\_\_\_\_\_ l'offre de O\_\_\_\_\_ SAS d'un montant de 440'000 fr., avec trois réserves. Elle prenait note de la décision de B\_\_\_\_\_ SA de ne pas accepter d'offre en dessous de 550'000 fr.

u.c Devant le Tribunal, F\_\_\_\_\_ a déclaré qu'à la fin de l'année 2021, les négociations avec la régie N\_\_\_\_\_ étaient bien avancées. Ils avaient réalisé à ce moment-là que la problématique du bail était vraiment complexe et qu'ils allaient avoir de la peine à remettre les locaux, de sorte qu'il fallait préserver leur prospect.

---

**u.d** Le 5 janvier 2022, F\_\_\_\_\_ a avisé A\_\_\_\_\_ SA que l'offre de son client n'était pas suffisante. Leur position n'avait pas évolué depuis leur dernière contre-offre et ils souhaitaient un montant minimum de 525'000 fr.

**v.** Les 4 et 18 février 2022, F\_\_\_\_\_ a envoyé à I\_\_\_\_\_, toujours à son adresse I\_\_\_\_\_@cafe\_L\_\_\_\_\_.ch, copies du bilan 2020 et de la taxation 2020 de B\_\_\_\_\_ SA.

**w.** Le 16 mars 2022, A\_\_\_\_\_ SA a sollicité des réponses de la part de B\_\_\_\_\_ SA au sujet des offres qu'elle lui avait transmises, s'interrogeant par ailleurs sur son silence et remettant en cause son envie de vendre son établissement. Elle lui communiquait également la liste des potentiels acquéreurs qu'elle avait trouvés, notamment I\_\_\_\_\_, dont l'offre attendait, selon elle, une réponse depuis décembre 2021, et O\_\_\_\_\_ SAS, dont la proposition avait été refusée par les représentants de B\_\_\_\_\_ SA.

Interrogé à ce sujet, G\_\_\_\_\_ a précisé que cette liste comprenait exclusivement des personnes qui voulaient ouvrir un restaurant, ce qui était interdit par le bail.

**x.** Le 23 mars 2022, B\_\_\_\_\_ SA et J\_\_\_\_\_ ont conclu un contrat portant sur la vente du fonds de commerce de H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_, pour un prix de 402'000 fr. Ce contrat était subordonné à la condition suspensive de la signature d'un nouveau bail permettant notamment l'exploitation d'un café-restaurant, la possibilité d'exploiter sous l'enseigne "L\_\_\_\_\_", une ouverture sept jours sur sept au moins jusqu'à 21h30, la possibilité de faire de la cuisson vapeur et de réchauffer des plats.

Lors de la signature de ce contrat, I\_\_\_\_\_ était en négociation avec la régie N\_\_\_\_\_ au sujet du bail. Ces négociations se sont poursuivies durant l'été 2022 (cf. déclaration des témoins I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_).

Le 1<sup>er</sup> septembre 2022, le contrat de vente du H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_ a été modifié et le prix de vente réduit à 382'000 fr.

**y.** A\_\_\_\_\_ SA ayant appris que B\_\_\_\_\_ SA avait vendu son établissement, selon elle à I\_\_\_\_\_, sans l'en informer, elle a rappelé à la société précitée, par courrier recommandé du 30 mars 2023, que ce dernier l'avait contactée le 20 octobre 2021, qu'elle-même avait transmis à B\_\_\_\_\_ SA les deux offres de celui-ci, que cette dernière avait refusée. A\_\_\_\_\_ SA demandait à B\_\_\_\_\_ SA de lui indiquer le prix de vente définitif du fonds de commerce afin qu'elle puisse facturer ses honoraires. Elle lui octroyait un délai au 14 avril 2023, à défaut de quoi elle serait contrainte d'établir sa facture sur la base d'un prix de vente de 750'000 fr., soit une commission de 67'500 fr. HT.

---

**y.a** Le 21 avril 2023, A\_\_\_\_\_ SA a adressé une facture à B\_\_\_\_\_ SA d'un montant de 67'500 fr. HT, soit 72'697 fr. 50 TTC.

**y.b** Le 8 mai 2023, A\_\_\_\_\_ SA a requis la poursuite contre B\_\_\_\_\_ SA pour un montant de 72'697 fr. 50.

**y.c** Le 22 mai 2023, B\_\_\_\_\_ SA, sous la plume de son Conseil, a informé A\_\_\_\_\_ SA qu'elle contestait catégoriquement être redevable envers elle d'une quelconque commission de courtage en lien avec la vente du H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_. Elle précisait que ledit fonds de commerce avait été vendu à J\_\_\_\_\_, avec qui elle était en contact depuis l'été 2021, soit bien avant la signature du mandat de courtage le 28 septembre 2021. Elle soulignait que celle-ci ne figurait pas dans la liste des prospects envoyée le 16 mars 2022. Elle a fait valoir que le processus d'achat initié par I\_\_\_\_\_ était complètement étranger à J\_\_\_\_\_.

**y.d** Le 30 mai 2023, A\_\_\_\_\_ SA, par le biais de son Conseil, a envoyé une dernière mise en demeure à B\_\_\_\_\_ SA, invoquant que les époux J\_\_\_\_\_ et I\_\_\_\_\_ étaient parfaitement informés des discussions menées par l'autre conjoint.

**y.e** Le 13 juin 2023, B\_\_\_\_\_ SA a persisté dans les termes de son précédent courrier, soutenant ignorer les raisons et motivations qui avaient conduit I\_\_\_\_\_ à conclure un mandat de recherche d'arcades commerciales avec A\_\_\_\_\_ SA en octobre 2021. Les démarches de celui-ci n'avaient aucun lien avec celles intervenues entre elle-même et J\_\_\_\_\_.

- D. a.** Le 3 janvier 2024, après l'échec de la tentative de conciliation, A\_\_\_\_\_ SA a porté devant le Tribunal une demande en paiement, par laquelle elle a réclamé à B\_\_\_\_\_ SA la somme de 37'027 fr. 25 avec intérêts à 5% l'an dès le 1<sup>er</sup> février 2022.

A l'appui de ses conclusions, elle a fait valoir qu'elle avait trouvé un prospect intéressé à la reprise du fonds de commerce en la personne de I\_\_\_\_\_, représentant de L\_\_\_\_\_ SA, le 20 octobre 2021, et qu'elle avait servi d'intermédiaire pour mener à bien la négociation. Elle a assuré que c'était grâce à son travail d'intermédiaire et d'entremetteur que B\_\_\_\_\_ SA avait pu vendre son fonds de commerce, raison pour laquelle la commission réclamée était due. Il n'était pas déterminant que la vente n'ait finalement pas eu lieu au nom de I\_\_\_\_\_ mais à celui de son épouse, puisque cette dernière était une "nommable" au sens de l'art. 3 let. d du contrat de courtage. Les époux I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_ n'avaient pas été mis au courant de la situation juridique et réglementaire du commerce, notamment de l'existence d'une clause de non-concurrence impliquant une restriction de la cuisine à la vapeur. C'était elle qui les avait correctement informés, raison pour laquelle ils avaient modifié leur offre à la baisse. Elle en déduisait que c'était grâce à son intervention que B\_\_\_\_\_ SA avait pu entamer

---

des discussions sérieuses avec J\_\_\_\_\_. Par ailleurs, B\_\_\_\_\_ SA avait violé son obligation de lui communiquer sans délai les coordonnées de son acheteur.

**b.** B\_\_\_\_\_ SA a conclu au déboulement de A\_\_\_\_\_ SA de toutes ses conclusions.

Elle a fait valoir que le rôle de la précitée dans la vente du fonds de commerce s'était limité à lui communiquer, le 22 novembre 2021, une offre reçue d'un "client/café", offre qu'elle avait refusée le 26 novembre 2021. Elle contestait que A\_\_\_\_\_ SA ait servi d'intermédiaire en fournissant à I\_\_\_\_\_ toutes les informations pertinentes, son analyse ainsi que son expertise afin qu'il puisse reprendre l'établissement en connaissance de cause et dans les meilleures conditions mais aussi en servant d'intermédiaire pour mener à bien la négociation. En outre, il n'y avait plus eu de contact entre I\_\_\_\_\_ et A\_\_\_\_\_ SA après le 6 janvier 2022 et il n'y avait jamais eu aucun contact entre J\_\_\_\_\_ et A\_\_\_\_\_ SA. Les informations nécessaires à la poursuite de la négociation avaient été transmises à I\_\_\_\_\_ par B\_\_\_\_\_ SA.

**c.** Le Tribunal a interrogé les parties et entendu divers témoins, dont les déclarations ont en partie été intégrées à l'état de fait ci-dessus. Les éléments suivants résultent en outre de leurs déclarations :

**c.a** F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_ ont affirmé qu'ils ignoraient les raisons pour lesquelles I\_\_\_\_\_ avait formulé deux offres à D\_\_\_\_\_. Ils ne savaient pas que celui-ci était en contact avec A\_\_\_\_\_ SA. Pour eux, celui-ci représentait L\_\_\_\_\_ SA.

F\_\_\_\_\_ a indiqué que la première offre de 580'000 fr. était proche du montant voulu, que la vente d'un restaurant était un processus qui prenait du temps et qui impliquait plusieurs démarches. Il s'est souvenu que les acheteurs avaient des préoccupations relatives au bail. Il n'avait pas invité I\_\_\_\_\_ à contacter le bailleur car il voulait voir directement avec celui-ci s'il y avait une possibilité d'amender le bail dans le sens voulu par les acheteurs. Il a affirmé qu'après la signature du contrat de courtage, il avait continué à discuter avec I\_\_\_\_\_ et lui avait transmis les plans, le bail ainsi que les états financiers de B\_\_\_\_\_ SA. Il lui avait également dit avoir mandaté des courtiers dans le but de lui mettre une certaine pression. Il a déclaré qu'il n'y avait eu qu'une visite en 2021, la société O\_\_\_\_\_ SAS, et aucune en 2022. Enfin, il a reconnu avoir oublié d'aviser A\_\_\_\_\_ SA de la vente du fonds de commerce.

**c.b** Le témoin I\_\_\_\_\_ a admis avoir eu beaucoup d'échanges avec F\_\_\_\_\_ au sujet du H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_, ce qui n'était pas le cas de son épouse. Il a déclaré avoir certainement parlé avec F\_\_\_\_\_ des restrictions liées au bail dans la mesure où il en avait pris connaissance. Il a affirmé qu'il était plus que vraisemblable qu'il avait lu le bail avant même de le recevoir par courriel de F\_\_\_\_\_ le 20 octobre 2021. Il a reconnu que la situation était ambiguë dans la

---

mesure où il était à la fois en contact avec les propriétaires du H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_  
et avec D\_\_\_\_\_. Il s'est justifié en affirmant que c'était une manière de procéder  
dans les affaires, à savoir d'essayer par un autre biais lorsqu'une voie ne  
fonctionne pas.

**c.c** Le témoin J\_\_\_\_\_ a indiqué que son mari avait mené l'essentiel des  
négociations avec les propriétaires de B\_\_\_\_\_ SA car l'arcade lui plaisait. Celui-  
ci ne lui avait pas dit qu'il était en contact avec A\_\_\_\_\_ SA ni qu'il avait formulé  
une offre à 400'000 fr., ni une autre plus élevée.

**c.d** Le témoin D\_\_\_\_\_ a indiqué qu'en avril 2022, F\_\_\_\_\_ lui avait dit qu'elle  
n'était pas compétente et qu'il y avait des problèmes en lien avec le bail, que lui-  
même et G\_\_\_\_\_ étaient en train de négocier pour modifier celui-ci et qu'elle ne  
devait plus s'occuper du dossier. Elle avait alors compris que les vendeurs et  
l'acheteur négociaient en direct. Elle a précisé que comme elle avait été  
collaboratrice de A\_\_\_\_\_ SA, elle aurait droit à une commission sur le montant  
obtenu si la procédure avait une issue favorable pour la société.

**d.** Le Tribunal a gardé la cause à juger à l'issue de l'audience de plaidoiries du  
11 février 2025.

**E.** Aux termes du jugement entrepris, le Tribunal a notamment retenu qu'il n'y avait  
aucun lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision « des  
acheteurs » de conclure le contrat principal. En effet, selon le premier juge, les  
pourparlers entre F\_\_\_\_\_ et G\_\_\_\_\_, d'une part, et I\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_, d'autre  
part, n'avaient jamais été véritablement interrompus ni définitivement rompus.  
A\_\_\_\_\_ SA n'avait ainsi ni démontré que les pourparlers avaient repris  
uniquement grâce à son intervention, ni qu'elle avait fait naître chez I\_\_\_\_\_  
l'une des raisons qui l'avaient engagé à conclure. Il n'était notamment pas établi  
que c'était D\_\_\_\_\_ qui avait informé I\_\_\_\_\_ des restrictions figurant dans le  
bail, étant relevé que lesdites restrictions ne posaient pas de problèmes, car  
l'intéressé ne souhaitait pas faire de la cuisine chaude. B\_\_\_\_\_ SA avait ainsi  
cessé d'avoir recours à A\_\_\_\_\_ SA car elle était avancée dans ses négociations  
avec son premier prospect, qu'elle avait trouvée seule, de sorte que l'intervention  
de la courtière ne se justifiait plus. Pour le surplus, B\_\_\_\_\_ SA n'avait pas  
renoncé à conclure le contrat principal, puisque le fonds de commerce avait bien  
été vendu, mais elle avait interrompu sa relation avec A\_\_\_\_\_ SA, cessant de lui  
répondre. Le procédé de B\_\_\_\_\_ SA n'était pas très élégant, mais pas au point de  
retenir la mauvaise foi au sens de l'art. 156 CO. Par ailleurs, B\_\_\_\_\_ SA n'avait  
en rien profité de l'activité de A\_\_\_\_\_ SA. La commission n'était ainsi pas due,  
puisque A\_\_\_\_\_ SA n'avait pas fourni d'activité en lien de causalité avec la  
conclusion du contrat principal.

---

**EN DROIT**

1. **1.1** Interjeté dans le délai utile et suivant la forme prescrits par la loi (art. 130, 131, 142, 145 al. 1 let. b et 311 al. 1 CPC) à l'encontre d'une décision finale de première instance, qui statue sur des conclusions pécuniaires dont la valeur litigieuse au dernier état des conclusions est supérieure à 10'000 fr. (art. 91 ss et 308 al. 2 CPC), l'appel est recevable.

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

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

3. **3.1** Selon l'art. 317 al. 1 CPC, les faits et les moyens de preuve nouveaux ne sont pris en considération en appel que s'ils sont invoqués ou produits sans retard (let. a) et s'ils ne pouvaient pas être invoqués ou produits devant la première instance bien que la partie qui s'en prévaut ait fait preuve de diligence (let. b).

**3.2** En l'occurrence, les allégués de fait nouvellement formulés par l'appelante en seconde instance au sujet de la perte de certaines données et de certains propos qui auraient été tenus par D\_\_\_\_\_ en avril 2024 sont irrecevables, étant au surplus relevé qu'ils apparaissent dénués d'incidence sur l'issue du litige. Il en va de même de ses allégués au sujet des anomalies qui entacheraient le projet de contrat soumis par F\_\_\_\_\_ à I\_\_\_\_\_ en octobre 2021.

Par ailleurs, les allégués nouveaux de l'intimée, notamment au sujet d'une contre-offre de 600'000 fr. effectuée dans la convention de cession d'actions des 7 et 18 octobre 2021 ou de l'existence et du montant d'une clause pénale contenue dans l'engagement de confidentialité signé par l'appelante et I\_\_\_\_\_ le 20 octobre 2021, sont également irrecevables, puisqu'ils auraient pu être formulés en première instance, en faisant preuve de la diligence requise.

Pour le surplus, l'intimée fait nouvellement valoir en appel que l'appelante aurait également conclu un contrat de courtage de négociation, possiblement de manière orale ou par actes concluants, avec I\_\_\_\_\_. Dans la mesure où l'existence d'un double courtage est étrangère aux allégués des parties ainsi qu'au contexte juridique du présent litige, elle ne sera pas prise en considération (cf. arrêt du Tribunal fédéral (ATF 142 III 462 consid. 4.3, SJ 2016 I 431 consid. 4.3).

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

**4.1** Conformément à l'art. 316 al. 3 CPC, l'instance d'appel peut librement décider d'administrer des preuves lorsqu'elle l'estime opportun.

L'instance supérieure peut ainsi compléter les preuves existantes si elle parvient à la conclusion que le premier juge n'a pas administré des preuves requises dans les formes et à temps, mais qu'un renvoi n'est pas opportun (arrêt du Tribunal fédéral 5A\_427/2015 du 27 octobre 2015 consid. 3.3).

Elle peut néanmoins renoncer à ordonner une mesure d'instruction en procédant à une appréciation anticipée des preuves, notamment lorsque celle-ci est manifestement inadéquate, porte sur un fait non pertinent ou n'est pas de nature à ébranler la conviction qu'elle a acquise sur la base des éléments déjà recueillis (ATF 138 III 374 consid. 4.3.1-4.3.2; 130 III 734 consid. 2.2.3; arrêt du Tribunal fédéral 5A\_86/2016 du 5 septembre 2016 consid. 5.2.2). L'autorité jouit d'un large pouvoir d'appréciation (ATF 142 III 413 consid. 2.2.1; arrêt du Tribunal fédéral 5A\_37/2017 du 10 juillet 2017 consid. 3.1.2).

Le juge de l'appel ne doit pas entendre ou faire entendre un témoin sur des faits nouveaux irrecevables qu'aucune des parties n'avait allégués en première instance, alors que rien ne s'y opposait (ACJC/817/2016 du 10 juin 2016 consid. 3.1).

**4.2** En l'espèce, les éléments figurant au dossier sont suffisants pour établir les faits pertinents et statuer sur les questions litigieuses, de sorte que la cause est en état d'être jugée.

Les conclusions préalables de l'appelante seront donc rejetées.

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

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

Le contrat de courtage repose sur un rapport de confiance entre les parties. Dans la mesure où le courtier agit pour le mandant, il est responsable de la bonne et fidèle exécution du contrat et doit ainsi au mandant une obligation de fidélité qui repose sur l'art. 398 al. 2 CO (art. 412 al. 2 CO ; RAYROUX, CR CO I, 2021, n. 28 *ad* art. 412 CO). Lorsqu'il exerce une activité en faveur du mandant, le courtier doit veiller aux intérêts de ce dernier et rechercher les meilleures conditions possibles (RAYROUX, *op. cit.*, n. 30 *ad* art. 412 CO).

Le courtier doit accomplir son mandat selon les instructions qu'il a reçues du mandant lors de la conclusion du contrat (art. 397 CO). En pratique, les instructions quant au prix de la transaction recherchée sont particulièrement importantes. Dans ce cas, elles sont interprétées comme une condition posée par le mandant à son obligation de verser un salaire. Sont réservés les cas où la différence de prix est négligeable, ou lorsque le mandant a lui-même fait obstacle à la conclusion de l'affaire au prix fixé d'une manière contraire aux règles de la bonne foi afin de frustrer le courtier du salaire convenu (RAYROUX, *op. cit.*, n. 31 *ad* art. 412 CO).

L'obligation principale du mandant est celle de verser au courtier le salaire lorsque l'affaire a abouti aux conditions stipulées dans le contrat de courtage, soit lorsque le mandant a pu conclure l'affaire grâce à l'activité déployée par le courtier. Le mandant a par ailleurs certaines obligations d'information du courtier qui découlent du principe de la bonne foi et des dispositions sur le mandat simple (art. 402 ss CO). Le mandant doit par ailleurs spontanément informer le courtier s'il renonce à l'affaire, la conclut directement ou grâce à un autre intermédiaire, afin d'éviter au courtier des dépenses inutiles (RAYROUX, *op. cit.*, n. 36 *ad* art. 412 CO).

Le but de l'art. 413 CO est de rémunérer le succès du courtier, et non les efforts qu'il a déployés (RAYROUX, *op. cit.*, n. 2 *ad* art. 413 CO).

**5.1.1** Dans le courtage d'indication, le courtier se limite à communiquer au mandant le nom de personnes intéressées à conclure et n'exerce pas d'influence sur la volonté de celles-ci. Pour que le courtier ait droit à son salaire, il suffit qu'il y ait causalité, c'est-à-dire que l'indication qu'il a donnée au mandant «aboutisse» à la conclusion du contrat principal, comme l'exige l'art. 413 al. 1 CO. Il en découle que le courtier doit prouver (1) qu'il a été le premier à désigner, comme s'intéressant à l'affaire, la personne qui a acheté par la suite et (2) que c'est précisément sur la base de cette indication que les parties sont entrées en relation et ont conclu le marché (arrêt du Tribunal fédéral 4A\_529/2023 du 20 septembre 2024 publié *in* SJ 2025 p. 482, consid. 5.1.1 et les références citées).

La première condition présuppose que le courtier indique à son mandant une occasion de conclure qui lui était inconnue jusque-là. La seconde condition présuppose que la personne indiquée par le courtier comme prête à l'achat a été la

cause de la prise de contact entre les parties et de la conclusion du contrat de vente (arrêt précité 4A\_529/2023 *ibid.*).

En principe, l'existence d'un lien juridiquement pertinent est niée lorsque le contrat n'est pas conclu avec la personne désignée par le courtier, mais avec un tiers ; dans un tel cas, on ne peut en effet, en règle générale, soutenir que l'activité du courtier a influencé activement la formation de la volonté de l'acheteur final. Cela vaut également dans le cas où c'est la personne désignée par le courtier qui a incité le tiers à conclure le contrat. Il peut toutefois y avoir des situations dans lesquelles l'existence du lien de causalité doit néanmoins être admise, en particulier lorsqu'il existe entre le tiers et la personne désignée par le courtier une relation économique ou personnelle si intense - comme par exemple un lien de parenté étroit - qu'ils peuvent être considérés comme un tout (arrêts du Tribunal fédéral 4A\_200/2010 du 26 juillet 2010 consid. 7.1 ; 4A\_155/2008 du 24 avril 2008 consid. 3.1 avec renvois). L'existence d'un lien humain et social particulièrement étroit est en particulier admise lorsque la personne influencée et le tiers appartiennent à la même famille. En raison du lien personnel entre la personne concernée et le contractant, on peut supposer, d'après l'expérience de la vie, que l'activité du courtier s'est répercutée sur les autres membres de la communauté. Une limitation stricte du lien à la personne de la personne démarchée semblerait donc inéquitable et ouvrirait la voie à des abus au détriment du courtier (arrêt du Tribunal fédéral 4A\_155/2008 du 24 avril 2008 consid. 3.1).

Dans le courtage d'indication, lorsque le mandant connaît déjà la personne indiquée, et qu'il sait que celle-ci est intéressée par l'affaire, il doit en avertir immédiatement son courtier, faute de quoi il risque de devoir l'indemniser (DE HALLER, *Le contrat de courtage, Étude de droit romain et de droit suisse: le pactum proxeneticum* et les art. 412ss CO, 2019, p. 216).

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

---

Tribunal fédéral 4A\_479/2016 du 21 avril 2017 consid. 4.1; 4A\_337/2011 15 novembre 2011 consid. 2.2 et les arrêts cités).

Lorsque les parties concluent un courtage de négociation, le courtier est chargé, pour le compte de son mandant, de discuter avec le potentiel cocontractant les différentes clauses de la future affaire. L'existence du lien psychologique entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat principal dépend de l'influence que le courtier peut exercer sur la disposition du tiers à conclure le contrat principal. Cela implique que, par son activité, le courtier ait réussi à susciter chez l'amateur un des motifs qui l'ont poussé à conclure. Ce motif ne peut pas être dénué d'importance, mais doit au contraire réellement influencer le processus décisionnel. La doctrine admet que l'intervention du courtier peut soit permettre de présenter et de promouvoir l'objet, les conditions ou la nature du contrat principal, soit elle peut simplement écarter certains obstacles (DE HALLER, *op. cit.*, p. 217).

Le courtier négociateur peut-il encore intervenir lorsque le mandant connaissait déjà l'amateur approché par le courtier ou qu'il avait déjà commencé les négociations avec lui ? L'intervention du courtier n'est possible dans cette hypothèse que dans la mesure où le tiers n'était encore totalement décidé. Il faut comprendre par-là que le courtier doit encore, par son intervention, pouvoir exercer une influence décisive sur la volonté du tiers de conclure le contrat principal pour qu'une activité de négociation soit envisageable. Il convient de réserver l'hypothèse dans laquelle le mandant donne expressément l'ordre à son courtier de ne pas intervenir dans les négociations en cours. S'il omet de le faire, la jurisprudence et la doctrine considèrent que les relations entre le mandant et le tiers sont rompues et que rien ne s'oppose dès lors à l'intervention du courtier négociateur (DE HALLER, *op. cit.*, p. 218).

Lorsque le courtier est chargé de négocier une affaire avec le tiers, il se peut qu'il soit amené indirectement à agir dans l'intérêt de ce dernier. En effet, bien qu'il n'assume une obligation de fidélité qu'à l'égard de son mandant, il doit parfois inciter ce dernier à faire certaines concessions afin de conclure le contrat recherché. Dans cette hypothèse, il agit tant dans l'intérêt de son mandant que dans celui du tiers et le conflit d'intérêts au sens de l'art. 415 CO devient possible. Le courtier peut, par appât du gain, négliger les intérêts de son mandant et, par conséquent, favoriser ceux du tiers afin de garantir la conclusion du contrat principal qui donne naissance à sa créance en rémunération. La doctrine estime dans cette hypothèse que, dès le moment où le courtier n'agit plus que dans son propre intérêt, c'est-à-dire l'obtention de sa rémunération, il viole son obligation de fidélité (DE HALLER, *op. cit.*, p. 245).

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

Le Tribunal fédéral a jugé qu'il fallait l'apprécier avec une certaine souplesse. En particulier, il n'est pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit directement engendrée par l'intervention du courtier. Il est ainsi suffisant que l'activité de ce dernier ait été de nature à inciter le tiers à conclure le contrat recherché par le mandant. Une rémunération peut également être due après la fin du contrat de courtage, par exemple en cas de résiliation du contrat de courtage antérieure à la conclusion du contrat principal (DE HALLER, *op. cit.*, p. 215).

Qu'advient-il lorsque le mandant conclut le contrat principal proposé par le courtier après avoir révoqué le courtage ? La jurisprudence considère qu'il suffit que la condition du lien psychologique entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat principal soit remplie pendant la durée du courtage, à savoir avant la révocation du courtage, pour que le courtier ait droit à sa rémunération. Lorsque le mandant révoque le courtage afin de priver le courtier de son droit à sa rémunération alors qu'il est sur le point d'aboutir avec un amateur, et qu'il conclut ensuite le contrat principal avec l'amateur en question, il empêche ce faisant l'avènement d'une condition au mépris des règles de la bonne foi. Le courtier aura droit dans ce cas à sa rémunération en vertu de l'art. 156 CO (DE HALLER, *op. cit.*, p. 279).

Lorsque le courtier veut faire valoir sa prétention en rémunération, c'est à lui qu'incombe de prouver l'existence du lien de causalité. Ce principe est difficilement applicable tel quel en matière de courtage. Dans ce domaine, la décision du mandant de conclure le contrat principal est le fruit d'un processus essentiellement psychologique. Malgré la difficulté évoquée ci-dessus, la loi n'octroie pas de renversement du fardeau de la preuve. Il appartient donc au juge de prendre en compte cette difficulté. Le Tribunal fédéral a jugé que le courtier, dans l'hypothèse où il prouve qu'il a déployé son activité et qu'un contrat principal a été conclu, était au bénéfice d'une présomption de fait et que le lien de causalité existait. Ainsi, cette présomption allège le fardeau de la preuve sans toutefois le renverser. En principe, l'activité du courtier doit être de nature à favoriser la conclusion de l'affaire recherchée par le mandant et peut résulter autant de discussions que de simples rencontres, de téléphones, de lettres, voire de publicité ciblée (DE HALLER, *op. cit.*, p. 219).

**5.3** En l'espèce, la question du droit à une rémunération de la société de courtage ne doit être examinée qu'au regard d'une activité de courtage de négociation.

En effet, comme retenu à juste titre par le premier juge, une rémunération pour une activité de courtage d'indication ne se justifie pas, puisqu'il est établi que I \_\_\_\_\_ et J \_\_\_\_\_ avaient déjà été informés de la possibilité d'acquérir le fonds de commerce litigieux par les représentants et propriétaires de l'intimée bien avant la conclusion du contrat de courtage du 28 septembre 2021. Des discussions entre les intéressés avaient ainsi été engagées durant l'été 2021, J \_\_\_\_\_ ayant même

---

transmis une offre, pour le compte de L\_\_\_\_\_ SA, le 15 septembre 2021, avant toute intervention de la société de courtage. La courtière n'a donc pas été la première à informer ces acquéreurs potentiels de la vente ni à susciter leur intérêt.

Cela étant, même si I\_\_\_\_\_ et les représentants de l'intimée avaient déjà entretenu des échanges avant l'intervention de la courtière, leurs pourparlers étaient dans l'impasse, contrairement à ce qu'a retenu le premier juge : l'offre adressée en septembre 2021 par l'intermédiaire de la société exploitée par l'épouse de I\_\_\_\_\_, d'un montant de 580'00 fr., avait été refusée car jugée trop basse par l'intimée, laquelle espérait obtenir, à ce stade, un prix dépassant 700'000 fr. (comme cela résulte du prix indiqué dans la convention de courtage signée postérieurement à cette offre). C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'intimée a choisi de recourir aux services de l'appelante, en concluant un mandat de courtage le 28 septembre 2021, afin de trouver d'autres prospects. L'intimée et I\_\_\_\_\_ ont encore eu quelques échanges directs jusqu'au 25 octobre 2021, mais à teneur des éléments figurant au dossier, ils n'ont ensuite plus discuté au sujet de la vente du fonds de commerce du H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_ depuis cette date jusqu'au 4 février 2022. En particulier, ni I\_\_\_\_\_, ni son épouse, ni L\_\_\_\_\_ SA n'ont adressé la moindre offre directement à l'intimée, alors que rien ne les empêchait de poursuivre les pourparlers entamés précédemment.

Il est en outre établi que l'intimée n'a jamais informé l'appelante, ni lors de la conclusion du contrat de courtage ni ultérieurement, qu'elle était déjà en contact avec I\_\_\_\_\_ et son épouse (agissant pour elle-même ou L\_\_\_\_\_ SA). Cette situation correspond précisément à celle dans laquelle doctrine et jurisprudence admettent que les relations entre le mandant et les tiers intéressés sont considérées comme rompues, de sorte que l'intervention du courtier négociateur est pleinement opérante.

C'est d'ailleurs exclusivement par l'intermédiaire de la courtière que I\_\_\_\_\_ a formulé deux nouvelles offres en novembre 2021 pour l'acquisition du fonds de commerce susvisé. L'on peut en déduire que le précité avait bien un intérêt à traiter par le biais de l'appelante. Contrairement à ce qu'a retenu le Tribunal, l'activité de la courtière a dès lors exercé une influence décisive sur la volonté de I\_\_\_\_\_ de reprendre des négociations sérieuses et de soumettre une nouvelle offre concrète.

Les déclarations de I\_\_\_\_\_, entendu comme témoin, confirment ce lien causal. En effet, il a notamment affirmé qu'il avait souhaité agir par l'entremise de l'appelante, car son employée, D\_\_\_\_\_, l'avait relancé au sujet du H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_ et lui aurait dit qu'elle pourrait « arranger l'affaire » à un prix inférieur à celui demandé par l'intimée. Il existe donc bien un lien psychologique entre l'activité de la courtière et la décision de I\_\_\_\_\_ de vouloir conclure le contrat principal avec l'intimée. A noter que le silence gardé par l'intimée au

---

moment où elle a découvert l'identité de l'auteur des offres transmises par la courtière l'empêche de prétendre rétrospectivement que le travail fourni par cette dernière aurait été sans effet.

Pour le surplus, l'intervention de la courtière a permis d'écarter un obstacle à la vente du fonds de commerce en cause. En effet, indépendamment de la question de savoir si c'est l'appelante qui a, la première, informé l'acheteur potentiel des restrictions liées au bail, les offres qu'elle a recueillies – bien inférieures aux attentes initiales de l'intimée – reflétaient la réalité économique du marché, lequel était encore impacté par la pandémie de Coronavirus (ce qui est d'ailleurs l'un de motifs pour lesquels l'intimée a voulu remettre ses commerces). A noter que si, comme elle le prétend, l'intimée avait d'emblée conscience des clauses problématiques du contrat de bail, l'on peine à comprendre comment elle avait pu imaginer pouvoir vendre son fonds de commerce pour un montant de 750'000 fr. Quoi qu'il en soit, l'activité menée par la courtière a permis d'objectiver la valeur réelle du commerce, en mettant notamment en évidence l'impact des importantes restrictions découlant du bail (interdiction de restauration chaude, horaires limités, clause de non-concurrence). Par son intervention, l'appelante a ramené les parties à des positions plus compatibles, ce qui correspond précisément à la mission d'un courtier négociateur, qui vise à favoriser la conclusion de l'affaire recherchée par son mandant. C'est une fois que l'intimée a reçu ces différentes offres (de I \_\_\_\_\_ et de O \_\_\_\_\_ SAS) qu'elle a envisagé de revoir ses prétentions à la baisse, ce qui lui a permis de vendre son commerce (à un prix quasi équivalent à celui auquel elle avait vendu le H \_\_\_\_\_ de la place I \_\_\_\_\_), plus d'une année après avoir cherché à le céder.

Les offres de I \_\_\_\_\_ transmises par la courtière (dont la dernière s'élevait à 480'000 fr.) ont été refusées par l'intimée au motif alors prétendu qu'elles étaient trop basses. Pourtant, quelques mois plus tard, l'intimée a vendu le fonds de commerce à l'épouse de I \_\_\_\_\_ à un prix inférieur, soit 402'000 fr., finalement réduit à 382'000 fr. Cette contradiction permet de conclure que le refus des offres soumises par l'intermédiaire de la courtière n'était pas lié au prix proposé mais à la volonté d'éviter de la rémunérer pour son travail, malgré le succès de l'affaire (cf. art. 156 CO).

La circonstance que le contrat de vente ait finalement été conclu avec J \_\_\_\_\_, avec qui l'appelante n'a jamais été en contact, n'a pas pour effet de rompre le lien de causalité entre l'activité qu'elle a déployée en vue de favoriser la conclusion de la vente du fonds de commerce et la décision de I \_\_\_\_\_ de formuler des offres y relatives. En effet, il est indéniable que toutes les démarches effectuées par le précité l'ont été pour le compte de l'entreprise exploitée par son épouse. Cela est corroboré tant par le témoignage de l'intéressé – puisqu'il a affirmé qu'il avait signé l'engagement de confidentialité et bon de visite avec la courtière car il pensait que certains locaux proposés à la vente par cette dernière pourraient

---

intéresser son épouse –, que par le fait qu'il utilise une adresse e-mail portant le nom du café exploité par cette dernière. Un représentant de l'intimée a d'ailleurs déclaré qu'il considérait I\_\_\_\_\_ comme un représentant de L\_\_\_\_\_ SA, le témoin D\_\_\_\_\_ ayant même pensé que le café L\_\_\_\_\_ appartenait au précité, au vu de la manière dont il s'était présenté à elle.

Au regard des liens étroits qui unissent I\_\_\_\_\_ à J\_\_\_\_\_, la circonstance que le contrat de vente ait été conclu entre l'intimée et la précitée n'est pas de nature à supprimer le droit de l'appelante à être rémunérée pour le succès de l'affaire, même si elle a été empêchée de mener les discussions jusqu'à leur terme, en raison de l'attitude de l'intimée depuis le début de l'année 2022.

Il découle de ce qui précède qu'il n'existe aucun motif justifiant de priver l'appelante de la rémunération qui lui est due par l'intimée en relation avec la vente du fonds de commerce du H\_\_\_\_\_/2\_\_\_\_\_. En particulier, l'argumentation nouvellement développée par l'intimée au sujet de l'art. 415 CO n'entre pas en ligne de compte, puisque cette disposition soumet la déchéance au salaire à une condition négative qu'il aurait appartenu à l'intéressée d'invoquer et de prouver, ce qu'elle n'a pas fait (cf. SJ 2016 I 431 consid. 4.3).

Le jugement entrepris sera dès lors annulé et l'intimée sera condamnée à verser à l'appelante la commission de courtage convenue, soit 37'027 fr. 25 (ce qui correspond à 9% du prix de vente plus la TVA), avec intérêts à 5% dès le 1<sup>er</sup> septembre 2022 (date de la modification du contrat de vente).

**6. 6.1** Si l'instance d'appel statue à nouveau, elle se prononce sur les frais de la première instance (art. 318 al. 3 CPC).

La quotité des frais judiciaires et des dépens de première instance – arrêtés par le Tribunal respectivement à 3'200 fr. et à 3'000 fr. – n'a pas été contestée par les parties.

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

Les Services précités seront invités à restituer la somme de 3'650 fr. à l'appelante à titre de remboursement de son avance de frais de première instance (art. 111 al. 1 CPC).

Par ailleurs, l'intimée sera condamnée à verser à l'appelante 3'000 fr. à titre de dépens de première instance.

**6.2** Les frais judiciaires d'appel seront fixés à 2'700 fr. (art. 17 et 35 RTFMC) et mis à la charge de l'intimée, pour les mêmes motifs que susmentionnés. Celle-ci sera donc condamnée à verser ce montant aux Services financiers du Pouvoir judiciaire.

L'avance opérée par l'appelante lui sera restituée (art. 111 al. 1 CPC).

L'intimée sera en outre condamnée à verser à l'appelante 2'500 fr., débours et TVA inclus (art. 85 et 90 RTFMC; art. 23, 25 et 26 LaCC), à titre de dépens d'appel.

\* \* \* \* \*

**PAR CES MOTIFS,**

**La Chambre civile :**

**A la forme :**

Déclare recevable l'appel interjeté le 13 mars 2025 par A\_\_\_\_\_ SA contre le jugement JTPI/3581/2025 rendu le 11 mars 2025 par le Tribunal de première instance dans la cause C/15453/2023.

**Au fond :**

Annule le jugement entrepris et cela fait, statuant à nouveau :

Condamne B\_\_\_\_\_ SA à verser à A\_\_\_\_\_ SA le montant de 37'027 fr. 25 avec intérêts à 5% dès le 1<sup>er</sup> septembre 2022.

Met les frais judiciaires de première instance, arrêtés à 3'200 fr., à la charge de B\_\_\_\_\_ SA et dit qu'ils sont partiellement compensés avec l'avance de frais versée par celle-ci.

Condamne B\_\_\_\_\_ SA à payer 2'850 fr. à l'Etat de Genève, soit pour lui aux Services financiers du Pouvoir judiciaire, à titre de solde de frais de première instance.

Invite les Services financiers du Pouvoir judiciaire à restituer 3'650 fr. à A\_\_\_\_\_ SA.

Condamne B\_\_\_\_\_ SA à payer 3'000 fr. à A\_\_\_\_\_ SA à titre de dépens de première instance.

**Sur les frais :**

Arrête les frais judiciaires d'appel à 2'700 fr. et les met à la charge de B\_\_\_\_\_ SA.

Condamne B\_\_\_\_\_ SA à verser 2'700 fr. à l'Etat de Genève, soit pour lui les Services financiers du Pouvoir judiciaire.

Invite les Services financiers du Pouvoir judiciaire à restituer 2'700 fr. à A\_\_\_\_\_ SA.

Condamne B\_\_\_\_\_ SA à payer 2'500 fr. à A\_\_\_\_\_ SA à titre de dépens d'appel.

**Siégeant :**

Madame Jocelyne DEVILLE-CHAVANNE, présidente; Madame Verena PEDRAZZINI RIZZI, Madame Nathalie LANDRY, juges; Madame Sophie MARTINEZ, greffière.

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.*