



## POUVOIR JUDICIAIRE

C/1746/2018

ACJC/940/2020

**ARRÊT****DE LA COUR DE JUSTICE****Chambre civile****DU MARDI 30 JUIN 2020**

Entre

A\_\_\_\_\_ SA, sise \_\_\_\_\_, Genève, appelante d'un jugement rendu par la 13ème Chambre du Tribunal de première instance de ce canton le 12 septembre 2019, comparant par Me G\_\_\_\_\_, avocat, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ (GE), en l'étude duquel elle fait élection de domicile,

et

**Madame** B\_\_\_\_\_ **et** **Monsieur** C\_\_\_\_\_, domiciliés rue \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ (France), intimés, comparant tous deux par Me Andrea Von Flüe, avocat, rue de la Terrassière 9, 1207 Genève, en l'étude duquel ils font élection de domicile.

Le présent arrêt est communiqué aux parties par plis recommandés du 24 juillet 2020.

---

### **EN FAIT**

**A.** Par jugement JTPI/12733/2019 du 12 septembre 2019, notifié aux parties le 17 septembre 2019, le Tribunal de première instance (ci-après : le Tribunal) a débouté A\_\_\_\_\_ SA de toutes ses conclusions (chiffre 1 du dispositif), mis à la charge de A\_\_\_\_\_ SA la totalité des frais judiciaires qu'il a arrêtés à 6'240 fr. et compensés avec les avances fournies, ordonné à l'Etat de Genève, soit pour lui les Services financiers du Pouvoir judiciaire, de restituer aux parties les avances de frais relatives à l'administration des preuves, soit 200 fr. en faveur de C\_\_\_\_\_ et B\_\_\_\_\_ et 400 fr. en faveur de A\_\_\_\_\_ SA (ch. 2), condamné A\_\_\_\_\_ SA à verser à C\_\_\_\_\_ et B\_\_\_\_\_ un montant de 10'937 fr. TTC à titre de dépens (ch. 3) et débouté les parties de toutes autres conclusions (ch. 4).

**B. a.** Par acte déposé au greffe de la Cour de justice le 17 octobre 2019, A\_\_\_\_\_ SA a formé appel de ce jugement, dont elle a sollicité l'annulation. Elle a conclu à ce que la Cour condamne C\_\_\_\_\_ et B\_\_\_\_\_, conjointement et solidairement, à lui payer la somme de 83'000 fr. avec intérêts au taux de 5% l'an dès le 21 novembre 2017, avec suite de frais judiciaires et dépens.

Subsidiairement, A\_\_\_\_\_ SA a conclu au renvoi de la cause au Tribunal pour nouvelle décision.

**b.** C\_\_\_\_\_ et B\_\_\_\_\_ ont conclu au rejet de l'appel et à la confirmation du jugement entrepris, avec suite de frais judiciaires et dépens.

Subsidiairement, ils ont conclu à ce que la Cour réduise le montant de la commission réclamée par A\_\_\_\_\_ SA à la somme de 10'000 fr.

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

**C.** Les faits pertinents suivants résultent de la procédure :

**a.** A\_\_\_\_\_ SA (ci-après : A\_\_\_\_\_) est une société anonyme de droit suisse ayant son siège à Genève, dont le but est la gestion et l'administration de participations industrielles et financières ainsi que la prestation de services et de conseils en investissements.

D\_\_\_\_\_ en est l'administrateur avec signature individuelle.

**b.** En 1996, B\_\_\_\_\_ et C\_\_\_\_\_ ont commencé à exploiter en France voisine une épicerie proposant des produits anglais sous l'enseigne E\_\_\_\_\_.

Ils détiennent ce commerce par le biais de l'entreprise en nom personnel C\_\_\_\_\_ (ci-après : C\_\_\_\_\_), soumise au droit français.

---

Ils ont par la suite, en 2011, ouvert sous la même enseigne une deuxième épicerie dans le canton de Vaud, détenue par la société de droit suisse F\_\_\_\_\_ Sàrl (ci-après : F\_\_\_\_\_), dont ils sont tous deux associés.

**c.** Souhaitant prendre leur retraite, ils ont, en 2014, pris la décision de vendre leurs commerces. Ils sont entrés en relation avec A\_\_\_\_\_ afin que cette dernière les assiste à cette fin.

**d.a** Le 6 novembre 2014, C\_\_\_\_\_ et B\_\_\_\_\_ ont signé une convention rédigée par A\_\_\_\_\_, aux termes de laquelle ils chargeaient cette dernière de les assister en qualité de "*conseil financier exclusif*" pour la vente de tout ou partie de leurs commerces.

**d.b** La mission confiée à A\_\_\_\_\_ consistait à assister les époux B/C\_\_\_\_\_ dans les domaines suivants : la rédaction d'un document succinct de présentation anonyme des commerces, la rédaction d'un mémorandum d'information, la rédaction d'un document d'évaluation, la recherche et la sélection d'acquéreurs potentiels, l'établissement d'accords de confidentialité, l'introduction des acquéreurs auprès du client, la supervision, de concert avec les experts des clients, de la production, mais non leur rédaction, de l'ensemble des informations nécessaires aux acquéreurs potentiels en vue de la vente, notamment les comptes et l'évaluation des commerces, la coordination de la totalité du processus de transaction avec les parties impliquées, incluant le conseil concernant la structure de transaction, l'élaboration conjointe de la stratégie et de la tactique de négociation, l'assistance dans la négociation, la planification de la due diligence ainsi que l'accompagnement de la transaction en qualité de conseil financier, l'analyse de divers schémas envisageables, l'assistance dans la réalisation de l'opération, et notamment la mise au point et la négociation, en liaison avec les conseils juridiques et fiscaux des clients, des modalités de la vente, des documents nécessaires à la réalisation de cette vente et les démarches nécessaires auprès des autorités compétentes, en vue de la réalisation de la vente.

**d.c** A titre de rémunération de A\_\_\_\_\_, l'article 6 du contrat prévoyait d'une part des honoraires de conseil et d'autre part une commission de succès.

Les honoraires de conseil étaient de 12'000 fr., payables en quatre tranches selon les étapes suivantes : 3'000 fr. à la signature de la convention, 3'000 fr. à la remise du document succinct de présentation et du mémorandum d'information, 3'000 fr. à la remise du document d'évaluation et 3'000 fr. après la première présentation au client d'un acquéreur potentiel. Ils étaient déductibles de la commission de succès.

Les clients s'engageaient à verser à A\_\_\_\_\_ une commission de succès en cas de réalisation de la vente, dont le montant dépendait du prix de cession selon un tableau figurant dans le contrat. Il était ainsi prévu que pour un prix de cession inférieur à 350'000 fr., la commission de succès brute s'élevait à 62'000 fr., soit

---

50'000 fr. une fois les honoraires de conseil de 12'000 fr. déduits. Pour un prix de cession compris entre 350'000 fr. et 400'000 fr., la commission de succès brute s'élevait à 72'000 fr., soit un montant de 60'000 fr. net des honoraires de conseil.

Le prix de cession correspondait au "*montant encaissé par l'ensemble des actionnaires et/ou gérants de tout ou partie de la cible en échange des titres et/ou actifs cédés, y compris la trésorerie disponible et déduction faite de la dette bancaire nette*".

La commission de succès était payable dans sa totalité au moment de la réalisation de la vente. Elle n'était due que dans l'hypothèse et pour autant que la vente envisagée ait bien abouti.

**d.d** La convention était valable pour une durée de 18 mois à compter de la date de signature et renouvelable par accord mutuel écrit des parties.

**d.e** Une clause de prorogation de for était prévue en faveur des tribunaux genevois, ainsi qu'une clause d'élection du droit suisse.

**e.** S'agissant de la commission de succès, les parties s'accordent sur le fait qu'il était prévu qu'elle variait en fonction du prix de cession.

**f.** Une fois le contrat conclu, les parties ont échangé à plusieurs reprises sous la forme d'entretiens, d'appels téléphoniques et d'échanges de courriels. A\_\_\_\_\_ a remis aux époux B/C\_\_\_\_\_ un document d'évaluation ainsi qu'un mémorandum d'information présentant le potentiel des deux sociétés. A\_\_\_\_\_ a également recherché des acquéreurs intéressés par le rachat des commerces des époux B/C\_\_\_\_\_.

**g.** C\_\_\_\_\_ et B\_\_\_\_\_ ont versé à A\_\_\_\_\_ à trois reprises la somme de 3'000 fr. à titre d'honoraires.

**h.** En 2015, la société F\_\_\_\_\_ a fait face à d'importantes difficultés financières. C'est alors que D\_\_\_\_\_ a présenté H\_\_\_\_\_ en qualité de comptable aux époux B/C\_\_\_\_\_. Grâce au soutien de cette dernière, qui a accepté le mandat de curatrice jusqu'en juin 2017, la situation comptable de F\_\_\_\_\_ a pu être redressée et sa faillite ajournée.

Dans le cadre de cette procédure, les époux B/C\_\_\_\_\_ ont été convoqués à plusieurs audiences auprès du Tribunal d'arrondissement de I\_\_\_\_\_ (Vaud), lors desquelles ils ont été accompagnés par H\_\_\_\_\_ et à quelques reprises par D\_\_\_\_\_.

**i.** Le 21 avril 2017, les parties ont signé un nouvel accord prolongeant pour une durée indéterminée le contrat du 6 novembre 2014. Cet accord indiquait que les

parties étaient entrées dans la phase finale des négociations avec un repreneur potentiel sérieux disposant du financement nécessaire à l'acquisition de la société.

Selon D\_\_\_\_\_, ce document permettait d'attester auprès du juge que F\_\_\_\_\_ avait de bonnes chances d'être rachetée prochainement et qu'elle ne devait dès lors pas faire l'objet d'une faillite.

**j.** En mai 2016, les époux B/C\_\_\_\_\_ ont informé D\_\_\_\_\_ que J\_\_\_\_\_ leur avait proposé de leur racheter leurs commerces. Ce dernier, qu'ils connaissaient depuis qu'il était enfant, les avait à plusieurs reprises aidés dans leurs activités commerciales.

Par courriel du 18 mai 2016, les époux B/C\_\_\_\_\_ ont demandé à D\_\_\_\_\_ de transmettre à J\_\_\_\_\_ les informations relatives aux finances des trois dernières années, ainsi qu'aux possibilités de développement de leur commerce. D\_\_\_\_\_ a adressé ces renseignements à J\_\_\_\_\_ le lendemain, en l'invitant à lui adresser une lettre d'intention.

Le 15 août 2016, D\_\_\_\_\_ a adressé un courriel à J\_\_\_\_\_ en l'invitant à nouveau à lui remettre une lettre d'intention contenant les éléments essentiels de l'accord. A ce mail était joint un modèle de lettre d'intention, qui n'a pas été produit dans la présente procédure, avec les mentions "*si cela peut être utile*" et "*certaines clauses peuvent ne pas être pertinentes dans cette transaction*". Lors de son audition en qualité de témoin, J\_\_\_\_\_ a déclaré que D\_\_\_\_\_ ne lui avait pas remis de projet de lettre d'intention pour qu'il puisse s'y référer. En relation avec cette déclaration, A\_\_\_\_\_ a déposé plainte pénale contre J\_\_\_\_\_ pour faux témoignage.

**k.** Le 9 mai 2017, B\_\_\_\_\_ et C\_\_\_\_\_ ont transmis à D\_\_\_\_\_ un projet de contrat de vente préparé par J\_\_\_\_\_, en lui demandant de leur faire part de ses commentaires et suggestions.

A\_\_\_\_\_ a admis que le projet de contrat préparé par J\_\_\_\_\_, alléguant qu'il constituait l'aboutissement des négociations qu'elle avait menée avec ce dernier.

**l.** Le 11 mai 2017, D\_\_\_\_\_ leur a indiqué qu'il n'était pas particulièrement favorable à la proposition soumise par J\_\_\_\_\_ en commentant divers points concernant le montant du prix de vente, les modalités du versement différé de ce prix et l'absence d'intérêts pour ce versement différé.

**m.** Entendu en qualité de témoin, J\_\_\_\_\_ a indiqué qu'il avait lui-même approché les époux B/C\_\_\_\_\_ en vue d'acheter leurs commerces, et que B\_\_\_\_\_ l'avait alors dirigé vers D\_\_\_\_\_. Il voulait se renseigner sur les bilans et avait eu des échanges avec ce dernier. Il discutait du prix d'achat directement avec les époux B/C\_\_\_\_\_. Il avait lui-même rédigé le contrat de vente signé le 31 juillet 2017.

---

**n.** Par contrat du 31 juillet 2017, les époux B/C\_\_\_\_\_ ont conclu avec J\_\_\_\_\_ un contrat de vente de leurs deux commerces pour un prix total de 325'000 euros. Après un premier versement de 50'000 euros auprès d'un notaire, l'acheteur devait obtenir la moitié de la participation de la société suisse. Un paiement échelonné était ensuite prévu sur une période de cinq ans, la première tranche étant due le 1<sup>er</sup> août 2018 et la dernière le 1<sup>er</sup> août 2022, au terme de laquelle l'acheteur obtenait l'intégralité des participations portant sur les deux commerces. Ces paiements dépendaient du financement échelonné obtenu par J\_\_\_\_\_ auprès de son créancier.

Le contrat prévoyait que la transaction serait exécutée le 31 juillet 2017. Les premiers 50'000 euros à déposer auprès d'un notaire étaient inclus dans un acompte de 70'000 fr. qui avait déjà été versé aux vendeurs le 5 juillet 2017.

**o.** B\_\_\_\_\_ et C\_\_\_\_\_ ont admis qu'ils avaient perçu un premier acompte de 30'000 fr. en octobre 2016, puis un deuxième acompte de 70'000 fr. en juillet 2017.

**p.** Par courriel du 1<sup>er</sup> août 2017, B\_\_\_\_\_ et C\_\_\_\_\_ ont informé D\_\_\_\_\_ de la signature du contrat précité. Ils lui ont également indiqué qu'il convenait de déterminer quel était le «paiement» qu'ils devaient prévoir en sa faveur, ainsi que le moment auquel il serait possible d'effectuer ce versement.

**q.** Le 8 août 2017, A\_\_\_\_\_ a envoyé aux époux B/C\_\_\_\_\_ une note d'honoraires de 63'000 fr., correspondant à la commission de succès de 72'000 fr., sous déduction des honoraires déjà versés de 9'000 fr.

En date du 31 août 2017, les époux B/C\_\_\_\_\_ ont demandé à D\_\_\_\_\_ de trouver un compromis concernant la somme qu'ils restaient lui devoir.

Le 1<sup>er</sup> septembre 2017, D\_\_\_\_\_ a proposé de réduire ses honoraires de 25%, proposant ainsi la somme de 47'500 fr.

**r.** Le 1<sup>er</sup> septembre 2017, B\_\_\_\_\_ a indiqué à D\_\_\_\_\_ qu'aucune vente n'avait finalement eu lieu de sorte qu'aucune commission n'était due.

**s.** B\_\_\_\_\_ et C\_\_\_\_\_ allèguent qu'ils ne s'attendaient pas à devoir payer une commission de succès, étant donné qu'ils avaient eux-mêmes trouvé un acquéreur et que A\_\_\_\_\_ ne leur a jamais présenté d'acquéreur potentiel.

Ils allèguent que le contrat de vente passé avec J\_\_\_\_\_ n'avait en définitive pas été exécuté dans les termes stipulés, que les acomptes perçus ont été remboursés depuis lors, que seul le fonds de commerce situé en France avait finalement été transféré pour un prix de 100'000 fr. et qu'ils avaient conservé leur commerce situé en Suisse.

---

t. Entendu en qualité de témoin, J \_\_\_\_\_, a déclaré que le contrat du 31 juillet 2017, qu'il avait rédigé, n'avait pas été «appliqué» du fait qu'il n'avait finalement pas obtenu de financement. De plus, plusieurs détails n'étaient pas clairs sur le plan fiscal, notamment s'agissant des taxes qu'il devait payer. L'achat du fonds de commerce en France pour le prix de 100'000 euros s'était réalisé mais n'avait pas été finalisé car il y avait beaucoup de démarches administratives qui prenaient du temps.

u. Par pli du 22 septembre 2017, A \_\_\_\_\_ a sommé les époux B/C \_\_\_\_\_ de lui verser la somme de 63'000 fr. le 29 septembre 2017 au plus tard.

v. B \_\_\_\_\_ et C \_\_\_\_\_ s'y sont opposés.

w. Par pli du 10 octobre 2017, A \_\_\_\_\_ a averti B \_\_\_\_\_ et C \_\_\_\_\_ que faute d'un paiement immédiat de la somme de 63'000 fr., le montant de la commission de succès serait plus élevé en raison de la prise en considération d'autres éléments déterminant la valeur des commerces cédés.

x. Par pli du 20 novembre 2017, A \_\_\_\_\_ a transmis aux époux B/C \_\_\_\_\_ sa note d'honoraires de 83'000 fr. basée sur une commission de succès de 92'000 fr. déterminée en fonction de la valeur de 410'750.99 selon la transaction du 31 juillet 2017.

**D.** a. Par demande non conciliée du 15 janvier 2018, déposée auprès du Tribunal de première instance le 31 mai 2018, A \_\_\_\_\_ a assigné B \_\_\_\_\_ et C \_\_\_\_\_ en paiement de la somme de 83'000 fr. avec intérêts à 5% dès le 21 novembre 2017.

b. B \_\_\_\_\_ et C \_\_\_\_\_ ont conclu au déboutement de A \_\_\_\_\_ de toutes ses conclusions.

Ils ont subsidiairement conclu à ce que le Tribunal réduise le montant de la commission réclamée par A \_\_\_\_\_ à 10'000 fr.

c. A l'issue de l'audience du 12 avril 2019, lors de laquelle les parties ont plaidé et persisté dans leurs conclusions respectives, le Tribunal a gardé la cause à juger.

**E.** Dans le jugement entrepris, le Tribunal a retenu que les parties avaient conclu un contrat de courtage valablement prolongé par accord du 21 avril 2017. A \_\_\_\_\_ SA avait ainsi été engagée en qualité de conseiller financier exclusif.

S'agissant des points encore litigieux en appel, le Tribunal a considéré que la prétention de A \_\_\_\_\_ SA au paiement d'une commission de succès n'était pas subordonnée à la condition qu'elle ait introduit l'acheteur aux époux B/C \_\_\_\_\_, mais uniquement à la condition de la réalisation de la vente de leurs commerces. Ainsi, le fait qu'ils aient trouvé eux-mêmes un acquéreur n'était pas en soi un obstacle à une commission de succès, ce d'autant qu'il existait un lien de causalité

entre l'assistance de A\_\_\_\_\_ SA et la conclusion du contrat de vente du 31 juillet 2017.

Le Tribunal a toutefois retenu que le contrat de vente des deux magasins n'avait finalement pas été mis en œuvre puisqu'il avait été annulé d'un commun accord entre les époux B/C\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_, celui-ci n'ayant pas trouvé les financements nécessaires. B\_\_\_\_\_ avait en outre déclaré que les montants qu'elle et son époux avaient perçus de façon anticipée avaient été remboursés. Les époux B/C\_\_\_\_\_ ne pouvaient dès lors être tenus de s'acquitter d'une commission à la suite de la conclusion du contrat de vente du 31 juillet 2017, puisque l'opération envisagée n'avait finalement pas été réalisée.

Les époux B/C\_\_\_\_\_ et J\_\_\_\_\_ avaient cependant admis qu'un nouveau contrat avait été conclu à la fin de l'année 2018 pour l'acquisition du commerce en France pour un prix de 100'000 euros. Or, les cocontractants s'étaient fondés sur le travail accompli en amont par A\_\_\_\_\_ GROUP pour parvenir à la signature de ce nouveau contrat. Par conséquent, le premier juge a retenu qu'une commission était due, étant donné qu'une cession partielle des actifs cibles avait été conclue, ce qui n'était pas contesté, de sorte que l'opération avait été réalisée.

Néanmoins, A\_\_\_\_\_ GROUP avait uniquement allégué le montant de la commission qui lui était due pour un prix de cession compris entre 350'000 fr. et 400'000 fr. Le commerce en France n'ayant été vendu que pour le prix de 100'000 euros, et le courtier supportant le fardeau de la preuve, le Tribunal a considéré qu'il ne pouvait pas condamner les époux B/C\_\_\_\_\_ à lui verser une commission de courtage.

## **EN DROIT**

1. **1.1** Le jugement attaqué est une décision finale de première instance (art. 308 al. 1 let. a CPC). La valeur litigieuse étant supérieure à 10'000 fr., la voie de l'appel est ouverte (art. 308 al. 2 CPC).

L'appel a été formé dans le délai et selon les formes prescrits par la loi (art. 130, 131, 142 al. 1 et 311 al. 1 CPC) auprès de l'autorité compétente (art. 120 al. 1 let. a LOJ). Il est dès lors recevable.

**1.2** Il n'est, à juste titre, pas contesté que les tribunaux genevois sont compétents et que le droit suisse est applicable (art. 7 du contrat du 6 novembre 2014; art. 23 al. 1 let. a CL et art. 116 al. 1 LDIP).

**1.3** L'instance d'appel dispose d'un plein pouvoir d'examen de la cause en fait et en droit (art. 310 CPC).

- 
2. L'appelante reproche au Tribunal de ne pas avoir condamné les intimés à lui verser la commission de succès contractuellement prévue.

**2.1** Le mandat est un contrat par lequel le mandataire s'oblige, dans les termes de la convention, à gérer l'affaire dont il s'est chargé ou à rendre les services qu'il a promis; une rémunération est due au mandataire si la convention ou l'usage lui en assure une (art. 394 al. 1 et 3 CO).

**2.2** 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 (art. 412 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 (art. 413 al. 1 CO).

**2.3** Les activités convenues contractuellement sont décisives pour délimiter le mandat ordinaire du courtage (ATF 144 III 43, JdT 2018 II 207 consid. 3.1.2; 142 III 155, JdT 1999 I 125). Si elles n'incluent pas uniquement l'indication d'occasions de conclure un contrat mais aussi une activité d'intermédiaire, les activités qui dépassent ou ne sont pas indispensables pour le rôle d'intermédiaire, comme notamment la fourniture de conseils, font pencher en faveur de l'application prépondérante des règles du mandat (ATF 124 III 155 consid. 2b, JdT 1999 I 125).

Lorsque la convention comprend des éléments relevant de différents contrats nommés (on parle de contrat mixte), les différentes questions à résoudre doivent être régies par les normes légales ou les principes juridiques qui sont adaptés à chacune d'elles; il y a lieu de rechercher le centre de gravité eu égard à la question litigieuse (ATF 144 III 43 consid. 3.1.3, JdT 2018 II 207; arrêt du Tribunal fédéral 4A\_449/229 du 16 avril 2020 consid. 4).

## **2.4**

**2.4.1** La rémunération du courtier suppose dans tous les cas un lien de causalité entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat principal ou l'affaire poursuivie. Pour prétendre à un salaire, le courtier doit prouver que son intervention a été couronnée de succès (ATF 144 III 43 consid. 3.1.1, JdT 2018 II 207). Il n'est pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit la conséquence immédiate de l'activité fournie et il suffit que celle-ci ait été une cause même éloignée de la décision du tiers satisfaisant à l'objectif du mandat. En d'autres termes, la jurisprudence se contente d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers, lien qui peut subsister en dépit d'une rupture des pourparlers (arrêts du Tribunal fédéral 4A\_307/2018 du 10 octobre 2018 consid. 4.1; 4A\_269/2016 du 2 septembre 2016 consid. 5).

Dans le courtage d'indication, il y a causalité entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat dès que 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. En revanche, dans le courtage de négociation, il faut qu'il y ait un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers de conclure (arrêts du Tribunal fédéral 4A\_449/2019 du 16 avril 2020 consid. 5.1; 4A\_334/2108 du 20 mars 2019 consid. 4.1.2 et 4.1.3).

**2.4.2** L'art. 413 CO n'étant pas de droit impératif, les parties peuvent renoncer à l'exigence du lien de causalité en prévoyant une clause d'exclusivité; la partie qui entend déroger à la règle de l'art. 413 al. 1 CO doit le faire avec suffisamment de clarté (ATF 113 II 49 consid. 1b; arrêt du Tribunal fédéral 4C.228/2005 consid. 3). Dans un cas où le texte du contrat avait été rédigé par une société de courtage, la Cour de céans a prononcé qu'en tant que professionnelle dans le domaine de la vente immobilière, ce manque de clarté la desservait, puisqu'elle aurait pu et dû empêcher, par l'élaboration d'un texte clair, que ne surgissent des divergences en la matière (arrêt du Tribunal fédéral 4C.278/2004 du 29 décembre 2004 consid. 2.4.2).

**2.4.3** Face à un litige sur l'interprétation d'une clause contractuelle, 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). S'il n'y parvient pas, il doit interpréter les déclarations et les comportements selon la théorie de la confiance. Il doit alors rechercher comment une déclaration ou une attitude pouvait être comprise de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances (ATF 130 III 417 consid. 3.2 p. 424; 129 III 118 consid. 2.5 p. 122, 702 consid. 2.4).

**2.5** En l'espèce, les intimés ont signé, en date du 6 novembre 2014, une convention rédigée par l'appelante, aux termes de laquelle ils confiaient à cette dernière la mission de les assister en qualité de "*conseiller financier exclusif*" dans le cadre de leur projet de vendre les deux commerces qu'ils exploitaient en France et dans le canton de Vaud.

A teneur de cette convention, l'appelante s'est, pour l'essentiel, engagée à fournir des services relevant du mandat au sens de l'art. 394 CO en promettant d'assister les intimés dans la rédaction et l'établissement de documents, dans la coordination du processus de transaction, dans l'élaboration de stratégies et dans l'exécution de démarches auprès d'autorités compétentes, et de les conseiller en matière financière et de structure de transactions.

L'appelante s'est également engagée à assister les intimés dans la recherche et la sélection d'acquéreurs potentiels et à lui présenter de tels acquéreurs potentiels. Ces prestations relèvent du contrat de courtage au sens de l'art. 412 al. 1 CO.

Les rapports contractuels liant les parties ne relèvent ainsi pas exclusivement du contrat de courtage, comme l'a retenu le Tribunal, mais d'un contrat mixte présentant des aspects des contrats de mandat et de courtage. Ce caractère mixte se manifeste également dans l'articulation de la rémunération prévue par les parties, laquelle se compose d'une part d'honoraires de conseil dus selon différents paliers en fonction des prestations exécutées, d'autre part d'une commission de succès lors de la réalisation de la vente.

**2.6** Les parties étant liées par un contrat mixte, il y a lieu de déterminer selon quelles règles doit être tranché le litige opposant les parties.

Il n'est en l'occurrence pas contesté que l'appelante a fourni ses obligations d'assistance et de conseil et que les intimés se sont acquittés de 9'000 fr. correspondant aux honoraires dus pour les trois premiers paliers définis en fonction des prestations exécutées.

Les parties s'opposent en revanche sur le versement de la commission de succès en cas de réalisation de la vente, qu'il convient d'examiner selon les dispositions régissant le contrat de courtage.

**2.7** En l'espèce, l'appelante a assisté les intimés dans la recherche de potentiels acquéreurs, mais n'a présenté aucune personne intéressée par l'acquisition envisagée aux intimés. Ces derniers ont vendu l'un de leurs commerces à J\_\_\_\_\_, qu'ils connaissaient depuis qu'il était enfant et qui les avait à plusieurs reprises aidés dans l'exploitation de leurs commerces. L'appelante n'a ainsi indiqué aucune occasion de conclure la vente des commerces envisagée aux intimés.

Il n'est par ailleurs pas contesté que le projet du contrat de vente a été rédigé par l'acquéreur. Ce dernier l'a transmis aux intimés, qui l'ont soumis à l'appelante afin qu'elle leur fasse part de ses conseils et suggestions. L'appelante se prévaut de ce que ce contrat constituait l'aboutissement des négociations qu'elle avait menée avec ce dernier. Il est vrai que l'appelante et l'acquéreur ont échangé des courriels avant la signature du contrat de vente : dans ce cadre, l'appelante a transmis à l'acquéreur des renseignements sur les finances des commerces, et l'a invité à lui adresser une lettre d'intention en lui transmettant un modèle de lettre d'intention tout en précisant que les clauses pouvaient ne pas être pertinentes dans cette transaction. Elle fait grand cas de ce modèle de lettre d'intention, qu'elle n'a toutefois pas produit dans la présente procédure, et des déclarations faites par le témoin à ce sujet lors de son audition par le Tribunal. Ces éléments ne sont toutefois pas déterminants, dans la mesure où ils ne permettent pas de retenir que l'appelante a participé aux négociations menées en vue de la vente projetée : l'activité qu'elle a fournie dans ce cadre se limite en effet à la fourniture de renseignements et de conseils mais ne relève pas du courtage de négociation, puisque l'acquéreur avait accepté d'acheter les commerces des intimés en leur

transmettant son projet de contrat de vente et qu'il avait déjà négocié le prix de vente directement avec les intimés. L'on ne peut dans ces circonstances retenir que l'activité de courtier de l'appelante a abouti à la conclusion de la vente.

Il n'existe, partant, aucun lien de causalité entre l'activité de courtier menée par l'appelante et la conclusion de la vente.

**2.8** L'appelante ne saurait enfin être suivie lorsqu'elle se prévaut d'une clause d'exclusivité.

La convention stipule que les intimés ont chargé l'appelante de les assister en qualité de "conseiller financier exclusif" dans le cadre de leur projet de vendre leurs commerces. L'utilisation du terme "exclusif" associé à la qualité de conseiller financier ne permet pas de retenir que les parties ont voulu renoncer au lien de causalité entre l'activité de courtier et le versement de la commission de succès. Aucun élément ni indice au dossier ne permet de retenir qu'en signant la convention, les intimés entendaient s'engager à verser la commission de succès même dans le cas où la vente serait conclue sans qu'aucune activité de courtier de l'appelante n'y ait abouti. Une interprétation objective de la convention ne conduit pas à un autre résultat, dans la mesure où la seule utilisation du terme "exclusif" dans la qualification de "conseiller financier exclusif" ne constitue pas une clause claire d'exclusivité que les intimés pouvaient et devaient de bonne foi comprendre comme une renonciation au lien de causalité entre l'activité du courtier et la rémunération qui lui est due.

Dans ces circonstances, la convention des parties doit être interprétée en ce sens qu'elle ne comprend aucune clause d'exclusivité, et qu'en s'engageant à verser une commission de succès en cas de réalisation de la vente de leurs commerces, les appelants n'ont pas renoncé à l'exigence d'un lien de causalité prévu par l'art. 413 al. 1 CO.

Il s'ensuit qu'ils ne sont pas tenus au versement de la commission de succès, dès lors que l'appelante ne leur a pas présenté la personne ayant acheté l'un de leurs commerces et qu'elle n'a pas mené les négociations ayant abouti à la conclusion de cette vente.

Partant, le jugement sera confirmé, par substitution de motifs.

- 3.** Les frais judiciaires d'appel seront arrêtés à 6'000 fr. (art. 95 et ss CPC; art. 17 RTFMC) compensés avec l'avance fournie et mis à la charge de l'appelante, qui succombe (art. 106 al. 1 et 111 al. 1 CPC).

Elle sera condamnée à verser aux intimés, créanciers solidaires, des dépens à hauteur de 6'000 fr., débours et TVA compris (art. 85 et 90 RTFMC, 25 et 26 LaCC).

\* \* \* \* \*

**PAR CES MOTIFS,**

**La Chambre civile :**

**A la forme :**

Déclare recevable l'appel interjeté par A\_\_\_\_\_ SA contre le jugement JTPI/12733/2019 rendu le 12 septembre 2019 par le Tribunal de première instance dans la cause C/1746/2018-13.

**Au fond :**

Confirme ce jugement.

Déboute les parties de toutes autres conclusions.

**Sur les frais :**

Arrête les frais judiciaires d'appel à 6'000 fr., les met à charge de A\_\_\_\_\_ SA et les compense avec l'avance fournie, qui reste acquise à l'Etat de Genève.

Condamne A\_\_\_\_\_ SA à verser à C\_\_\_\_\_ et B\_\_\_\_\_, créanciers solidaires, la somme de 6'000 fr. à titre de dépens d'appel.

**Siégeant :**

Madame Ursula ZEHETBAUER GHAVAMI, présidente; Madame Sylvie DROIN et Monsieur Jean REYMOND, juges; Madame Camille LESTEVEN, greffière.

La présidente :

Ursula ZEHETBAUER GHAVAMI

La greffière :

Camille LESTEVEN

**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 à 30'000 fr.*