

C1 20 161

JUGEMENT DU 22 DECEMBRE 2022

Tribunal cantonal du Valais Cour civile I

Composition : Jérôme Emonet, président ; Dr. Lionel Seeberger et Camille Rey-Mermet, juges ; Elisabeth Jean, greffière ;

En la cause

X _____ **SA**, à Crans-Montana, demanderesse et appelante, représentée par Maître Nadine Mounir Broccard, avocate à Sierre,

contre

Y _____ , défendeur et appelé, représenté par Maître Emilie Kalbermatter, avocate à Sion.

(contrat de courtage ; salaire du courtier [art. 413 al. 1 CO])

appel contre le jugement du 20 mai 2020 du tribunal du district de Sierre

Faits et procédure

A.

A.a X _____ SA, de siège social à Crans-Montana, est une société anonyme qui a notamment pour but l'exploitation d'une agence immobilière. Son conseil d'administration est composé de A _____, présidente, et de B _____, administrateur, tous deux disposant de la signature individuelle (cf. extrait du registre du commerce de cette société consultable à l'adresse xxx).

Outre ses bureaux qui se situent à la xxx, X _____ SA dispose d'autres locaux, sis à la xxx, également à Crans-Montana, où elle exploite une agence immobilière, qui se veut "haut de gamme", sous le nom de "C _____" (ci-après : C _____). La mention de X _____ SA ne figure ni sur les vitrines de cette agence, ni sur son site internet (R. 41 à 42 p. 271, R. 50 p. 302, R. 63 p. 305)

A.b D _____ a travaillé pour X _____ SA durant une année environ, de 2015 à 2016, avant de se mettre à son compte et de continuer à collaborer en "freelance" avec cette société (R. 31 p. 269, R. 52 p. 302, R. 65 p. 304).

E _____ lui a succédé et a travaillé pour X _____ SA, plus particulièrement pour son agence C _____, de décembre 2016 à juin 2018 (R. 41 et 44 p. 271, R. 51 p. 302, R. 64 p. 304).

B.

B.a Propriétaire depuis 1998 d'un appartement de 3 ½ pièces dans l'un des immeubles de la résidence "F _____", à Crans-Montana, Y _____, ressortissant italien, domicilié en Italie, a décidé de le mettre en vente (all. 8 et 9 admis p. 4 ; pièce 56 p. 118).

A une date indéterminée se situant entre 2013 et 2014, il a confié à G _____ - lequel exploite, sous la raison individuelle "H _____", une entreprise active, notamment, dans l'achat et la vente de biens immobiliers (cf. extrait du registre du commerce de cette entreprise individuelle consultable à l'adresse xxx) - le mandat non exclusif de vente de cet appartement pour le prix de 2,2 millions fr., réduit par la suite à 1 955 000 fr. (all. 51 p. 90 verso ; R. 1 p. 260, R. 78, 79 et 81 p. 307).

B.b Plus d'un an après, Y _____ a également confié à X _____ SA un mandat non exclusif de vente de son appartement pour le même prix (R. 33 p. 269, R. 80 à 82 p. 307). D _____ a été chargé de préparer un dossier de vente. Il a fait visiter l'appartement à quelques reprises à de potentiels clients et a rencontré Y _____ quelques fois entre ces visites, la dernière fois en janvier 2017 (R. 33, 34 et 35 p. 269).

Selon ses dires en procédure, il aurait indiqué à ce dernier que le prix de vente demandé pour cet appartement n'était pas en adéquation avec le marché immobilier, raison pour laquelle une mise en location de l'appartement aurait été envisagée (dos. p. 194 et 195 ; R. 35 p. 269 et 270).

Courant février 2017, Y _____, mécontent d'apprendre de la bouche de G _____ que X _____ SA mettait en vente son appartement pour le prix de 1,7 millions fr., a mis fin à ce mandat (all. 52 à 54 p. p. 90 verso ; R. 83 p. 307). D _____ en a pris acte par email du 13 février 2017, en précisant avoir informé X _____ SA - pour qui il ne travaillait déjà plus à ce moment-là - de retirer l'objet immobilier de la vente (pièce 48 p. 105 ; R. 39 p. 270, 61 p. 303).

C.

C.a Le 20 février suivant, Y _____ a reçu un email de E _____ l'informant qu'elle avait des clients intéressés par son appartement. Cette dernière l'a contacté au nom de C _____, tout en indiquant qu'elle se permettait de lui "écrire de la part [de] Madame Rielle" (all. 57 p. 91 admis ; pièce 4 p. 22 ; R. 44 p. 271, R. 84 p. 307).

Après être passé dans les locaux de C _____, Y _____ a accepté de confier à l'intéressée la vente de son appartement pour le prix de 1 995 000 fr. (all. 61 p. 91 admis ; R. 44 p. 171, R. 49 p. 272, R. 87 et R. 90 p. 308). Il prétend ne pas avoir eu conscience de la relation existant entre C _____ et X _____ SA, rien ne lui permettant de faire le lien entre ces deux entités (all. 71 p. 91 verso ; R. 85 et R. 86 p. 308).

Selon lui, ce mandat n'était pas exclusif - E _____ étant informée du mandat parallèle confié à G _____ - et la commission avait été arrêtée à 3 % du prix de vente (all. 62 à 64 p. 91 contestés ; R. 87 à 89 p. 308). Cette dernière le conteste, qui soutient au contraire n'avoir pas discuté des conditions de courtage, persuadée qu'un tel contrat avait déjà été conclu avec X _____ SA (R. 48 p. 272).

Il n'y a pas lieu de départager plus avant les intéressés sur ces questions, compte tenu du sort qu'il convient de réserver à la présente cause (cf. consid. 4.2 ci-dessous).

C.b Le 22 juin 2017, E _____ a fait visiter l'appartement de Y _____ à I _____ et J _____ (ci-après : les époux I _____ et J _____), qui se sont montrés intéressés, même si la "cuisine borne sans fenêtre" ne leur convenait pas (all. 21 p. 6 admis ; pièces 8 et 9 p. p. 26 et 27, 13 et 14 p. 31 et 32).

E _____ leur a fait parvenir les comptes d'exploitation et les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années, ainsi qu'une copie de l'acte de vente du 4 octobre 1997 ; elle a également organisé plusieurs visites de l'appartement (all. 23 et 25 p. 7 admis ; pièces 10 et 11 p. 28 et 29, 30 p. 58, 28 p. 53 ss ; R. 18 p. 265, R. 44 p. 271). Désireux de procéder à certaines transformations, notamment de la cuisine qui leur posait problème (R. 44 p. 271, R. 50 p. 272), les époux I _____ et J _____ ont requis de E _____ la transmission des plans de l'appartement, documents qu'elle a obtenus en contactant les architectes de la résidence "F _____", (all. 27 p. 7 admis ; pièces 15 p. 33 ss, 20 p. 41 ss, 22 p. 44). Elle a encore organisé une rencontre avec l'un d'entre eux, puis a mis les époux I _____ et J _____ en contact avec un ingénieur dans le but de déterminer la faisabilité et le prix des transformations envisagées (pièces 33 p. 61 ; R. 19 p. 265, R. 50 p. 272, R. 52 p. 273).

C.c Courant septembre 2017, les époux I _____ et J _____ ont articulé une offre d'achat de 1,4 millions fr. (all. 28 p. 7 admis). E _____ l'a transmise à Y _____ par email du 12 septembre 2017, tout en précisant à son intention que, à l'exception des époux I _____ et J _____, les clients qui avaient visité l'appartement n'avaient donné aucune suite en raison de la taille de la cuisine ; elle en a également profité pour lui indiquer que le marché immobilier de Crans-Montana était en crise (pièce 30 p. 58). Y _____ a aussitôt répondu que le prix proposé était trop bas et lui a rappelé que le prix attendu était d'environ 2 millions francs. Il s'est refusé à faire une contre-offre, estimant qu'il appartenait aux époux I _____ et J _____ d'en faire une nouvelle (all. 29 p. 8 admis ; pièce 31 p. 59, R. 44 p. 272).

Après avoir obtenu de l'ingénieur toutes les informations relatives aux coûts des travaux envisagés (déplacement de la cuisine et enlèvement d'un poteau situé dans le salon), ces derniers n'ont pas fait d'offre d'achat plus élevée, ce qui a été porté à la connaissance de Y _____ par email du 26 septembre 2017 (pièces 35 p. 63 et 39 p. 67 ; R. 56 p. 273).

C.d Selon les époux I _____ et J _____, lorsqu'ils sont allés à l'agence pour discuter de l'éventuelle offre supérieure à formuler, B _____ les a pris de haut et leur a fait savoir que même une offre à 1,7 millions fr. ne suffirait pas, "la famille Y _____ étant assise sur une montagne d'argent". Heurtés par l'attitude de l'administrateur de X _____ SA, qu'ils ont jugée déplacée et choquante, ils ont quitté l'agence et mis un terme aux discussions relatives à l'appartement qui les intéressait (R. 22 p. 26, R. 29 p. 267). J _____ reconnaît que, recontactée par E _____, elle l'a à nouveau rencontrée en présence de l'ingénieur, mais soutient

lui avoir bien précisé, à cette occasion, qu'il était exclu de continuer les discussions, puisque le couple n'était pas en mesure d'acquérir cet appartement (R. 29 p. 267).

Le mécontentement des époux I _____ et J _____ est confirmé par E _____ et B _____. Ce dernier a d'ailleurs déclaré, lors de son interrogatoire, qu'à ses yeux, leur offre ne devait même pas être communiquée à Y _____, car elle était manifestement trop basse et décrédibilisait X _____ SA. E _____ l'a malgré tout transmise au propriétaire de l'appartement, espérant une contre-offre qui n'est cependant pas venue (R. 56 p. 273, R. 72 p. 305)

D.

D.a A une date qui ne ressort pas précisément du dossier, mais après qu'ils eurent mis un terme aux discussions avec E _____, les époux I _____ et J _____, toujours à la recherche d'un bien immobilier, se sont présentés à G _____ avec une idée assez précise du prix qu'ils acceptaient de mettre pour cette acquisition, soit 1,2 à 1,4 millions fr. selon J _____ (R. 3. P. 261 et R. 9 p. 262, R. 22 p. 266, R. 29 p. 267). G _____ leur a fait visiter quelques appartements, parmi lesquels celui de Y _____, dont le prix envisagé - 1,79 millions fr. - avait été revu à la baisse un peu avant le mois de septembre (R. 3 p. 261, R. 22 p. 266, R. 29 p. 267).

Les époux I _____ et J _____ ne lui ont pas dit, à ce moment-là, qu'ils avaient déjà visité cet appartement, pas plus qu'ils ne lui ont expliqué les circonstances dans lesquelles ils en avaient eu connaissance. Ils ne l'ont fait que par la suite, lorsqu'ils ont formulé leur offre d'achat, laquelle se montait à 1,5 millions fr. (pièce 52 p. 110 ; R. 3 p. 261, R. 22 p. 266, R. 29 p. 268). Compte tenu de leurs explications, notamment de ce que les époux I _____ et J _____ lui avaient dit n'avoir pas été bien traités par X _____ SA, et du fait qu'ils s'étaient présentés dans son agence, G _____ a considéré que les discussions avec cette société étaient closes (R. 10 p. 262).

Le 18 octobre 2017, ce dernier a informé Y _____ qu'une proposition d'achat écrite et signée allait lui parvenir sous peu (pièces 51 p. 102). L'offre des époux I _____ et J _____ lui a effectivement été communiquée le 10 novembre suivant (pièces 52 p. 109). Elle a été suivie, le 27 novembre 2017, d'une contre-offre de Y _____, lequel a arrêté à 1,55 millions fr. le prix de vente de son appartement, après s'être assuré auprès de G _____ que sa commission serait limitée à 25 000 fr. (pièces 53 p. 11 et 54 p. 112 et 113). S'en sont suivies des discussions entre ce dernier et les époux I _____ et J _____, lesquels ont accepté d'augmenter le prix proposé de 15 000 fr., dans un premier temps, puis de 25 000 fr., dans un deuxième temps, pour

l'arrêter finalement à 1,525 millions fr., ce qu'ils ont confirmé dans leur offre d'achat du 1^{er} décembre 2017 (pièces 54 p. 114 et 115 et 55 p. 117). G _____ a alors convaincu Y _____ d'accepter cette offre, en contrepartie de quoi, il a, de son côté, admis de réduire encore sa commission de 15 000 fr., pour la porter finalement à 10 000 fr. (R. 11 p. 262, R. 92 p. 308).

D.b L'acte de vente entre Y _____ et les époux I _____ et J _____ a été passé le 7 décembre 2017 par devant M^e M _____, notaire de résidence à Crans-Montana, pour le prix de 1,525 millions fr. (all. 37 p. 10 admis ; pièce 56 p. 118 ss). Le même jour, G _____ a adressé au notaire une facture de 10 800 fr. pour sa commission sur le prix de vente, TVA de 8 % comprise (pièce 57 p. 131).

Lors de la signature de cet acte, Y _____ s'est soucié de la question de la commission de vente du fait de l'intervention d'un autre courtier (pièce 58 p. 132 et 133 ; R. 12 p. 262 ; R. 48 p. 301). On l'aurait alors rassuré, dès lors que l'offre des époux I _____ et J _____ était, à ce moment-là, inférieure au prix de vente et qu'ils n'étaient pas disposés à l'augmenter (R. 94 p. 308). Entendu sur cette question, G _____ a confirmé lui avoir dit qu'il n'avait pas de souci à se faire (R. 12 p. 262).

D.c A la suite de cette acquisition, les époux I _____ et J _____ ont procédé à des transformations de l'appartement. Selon I _____, étant lui-même ingénieur, il s'est basé sur les plans fournis par l'architecte lorsqu'il était en discussion avec C _____ et non pas sur les indications obtenues par cette agence en vue de déterminer, notamment, la faisabilité et le prix des transformations envisagées à cette époque (R. 23 p. 266).

E.

E.a Le 8 décembre 2017, Y _____ a porté à la connaissance de E _____ que son appartement avait été vendu, en spécifiant que "toute obligation entre [eux était] devenu inefficace" (all. 33 p. 8 admis ; pièce 40 p. 68 ; R. 55 p. 273, R. 61 p. 303). Il l'a fait, selon ses dires, par correction, pour lui éviter toutes démarches inutiles (R. 95 p. 309).

Il s'est alors vu notifier une facture, établie le 11 décembre suivant sur papier à l'en-tête de C _____, d'un montant de 65 880 fr., correspondant à une commission de 4 % sur le prix de vente de son bien immobilier, TVA de 8 % comprise (pièce 3 p. 21).

E.b Ce montant n'ayant pas été payé, X _____ SA a requis et obtenu, le 5 janvier 2018, le séquestre du montant de la vente, à concurrence de 65 880 fr., auprès du

notaire ayant instrumenté l'acte de vente de l'appartement de Y _____ (pièce 41 p. 69 et 70). Ce dernier a formé opposition au séquestre, procédure qui est devenue sans objet le 7 février 2018 (pièce 43 p. 72).

Entre temps, X _____ SA a validé le séquestre en introduisant une poursuite (n° xxx) à l'encontre de Y _____, qui a formé opposition au commandement de payer notifié le 31 août 2018 (pièce 42 p. 71).

F. Après une tentative de conciliation infructueuse, X _____ SA a ouvert action le 22 juin 2018 contre Y _____. Elle concluait au paiement d'un montant de 66 455 fr. 90, composé d'une commission de courtage de 65 880 fr., avec intérêts à 5% dès le 11 décembre 2017, de frais d'émoluments de justice pour l'ordonnance de séquestre de 430 fr. et de frais de procès-verbal de séquestre de 145 fr. 90, ainsi qu'à la mainlevée définitive de l'opposition formée au commandement de payer, poursuite n° xxx, le tout sous suite de frais et dépens.

Dans sa réponse du 3 août 2018, Y _____ a conclu au rejet de la demande, à la levée du séquestre opéré sur le solde du prix de vente de son appartement, ainsi qu'à la radiation de la poursuite intentée à son encontre par X _____ SA, avec suite de frais et dépens.

Il a également dénoncé l'instance à G _____, qui a accepté d'intervenir en sa faveur, conformément à l'article 79 al. 1 let. a CPC. Celui-ci s'est déterminé le 8 octobre 2018 sur les écritures de X _____ SA et de Y _____ et a conclu au rejet de la demande, avec suite de frais et dépens.

Aux termes de la réplique du 3 décembre 2018 et des dupliques du 7 janvier 2019, respectivement du 28 janvier 2019, les parties et le dénoncé ont maintenu leurs conclusions.

Outre l'édition de pièces, l'instruction a comporté l'audition de 7 témoins et l'interrogatoire des parties.

En lieu et place des plaidoiries finales, les parties et le dénoncé ont déposé des mémoires-conclusions, aux termes desquels ils ont confirmé leurs conclusions.

G. Statuant le 20 mai 2020, le tribunal du district de Sierre a rejeté la demande, dans la mesure de sa recevabilité, et a mis les frais de procédure, par 5210 fr., et les dépens de Y _____, par 10 000 fr., à la charge de X _____ SA.

Contre ce jugement, expédié le même jour, cette dernière a interjeté appel le 22 juin 2020.

Le 31 août 2020, Y _____ a conclu à son rejet, avec suite de frais et dépens.

Considérant en droit

1.

1.1 Les décisions finales de première instance de nature patrimoniale peuvent faire l'objet d'un appel au Tribunal cantonal, si la valeur litigieuse au dernier état des conclusions est de 10 000 fr. au moins (art. 308 al. 1 let. a et al. 2 CPC; art. 5 al. 1 let. b LACPC).

Le présent appel est dirigé contre une décision finale prise dans une cause où la valeur litigieuse, selon les dernières conclusions des parties en première instance, se monte à 66 455 fr. 90, en sorte que la voie de l'appel est ouverte (art. 308 al. 2 CPC). Interjeté le 22 juin 2020 à l'encontre d'un jugement notifié le 22 mai précédent, le présent appel, déposé le premier jour ouvrable suivant l'échéance du délai de 30 jours le dimanche 21 juin 2020, l'a été en temps utile (art. 311 al. 1 CPC en lien avec l'art. 142 al. 3 CPC).

Pour le surplus, la cause ressortit à la compétence de la Cour de céans, la décision entreprise ayant été rendue au terme d'une procédure ordinaire, au vu de sa valeur litigieuse qui dépasse les 30 000 fr. (art. 243 al. 1 CPC *a contrario*).

1.2.

1.2.1 L'appel peut être formé pour violation du droit (art. 310 let. a CPC) et constatation inexacte des faits (art. 310 let. b CPC). L'instance de recours dispose ainsi d'un plein pouvoir d'examen de la cause en fait et en droit (ATF 138 III 374 consid. 4.3.1). En particulier, elle contrôle librement l'appréciation des preuves effectuée par le premier magistrat (art. 157 CPC en relation avec l'art. 310 let. b CPC) et vérifie si celui-ci pouvait admettre les faits qu'il a retenus (ATF 138 III 374 consid. 4.3.1). Elle applique le droit d'office, sans être liée par les motifs invoqués par les parties ou le premier tribunal. Elle peut ainsi substituer ses propres motifs à ceux de la décision attaquée (ATF 144 III 462 consid. 3.2.2). Cela ne signifie toutefois pas qu'elle est tenue de rechercher d'elle-même, comme une autorité de premier degré, toutes les questions de fait et de droit qui se posent, lorsque les parties ne les soulèvent plus en deuxième instance. Hormis les cas de vices manifestes, elle doit en principe se limiter à statuer sur les critiques formulées (ATF 142 III 413 consid. 2.2.4).

Sous peine d'irrecevabilité, l'écriture d'appel doit être motivée (art. 311 al. 1 CPC). L'appelant doit y indiquer, de manière succincte, en quoi le tribunal de première instance a méconnu le droit et/ou constaté les faits ou apprécié les preuves de manière erronée (REETZ/THEILER, Kommentar zur Schweizerischen Zivilprozessordnung, *in*: Sutter-Somm/Hasenböhler/Leuenberger (éd.), 3^{ème} éd., 2016, n. 36 ad art. 311 CPC). Sa motivation doit être suffisamment explicite pour que l'autorité d'appel puisse la comprendre aisément, ce qui suppose une désignation précise des passages de la décision que le recourant met en cause et des pièces du dossier sur lesquelles repose sa critique (ATF 141 III 569 consid. 2.3.3). Il doit donc tenter de démontrer que sa thèse l'emporte sur celle de la décision attaquée. Si la motivation de l'appel est identique aux moyens qui avaient déjà été présentés en première instance, avant le prononcé de la décision attaquée, ou si elle ne contient que des critiques toutes générales de ladite décision ou encore si elle ne fait que renvoyer aux moyens soulevés en première instance, elle ne satisfait pas aux exigences de l'article 311 al. 1 CPC et l'autorité d'appel ne peut entrer en matière (arrêts 4A_624/2021 du 8 avril 2022 consid. 5.1 et les références).

Enfin, la saisine de l'autorité d'appel est limitée par les conclusions du recours et seuls les points remis en cause n'entrent pas en force de chose jugée (art. 315 al. 1 CPC). La juridiction d'appel peut confirmer la décision attaquée, statuer à nouveau ou, à certaines conditions, renvoyer la cause en première instance (art. 318 al. 1 CPC).

1.2.2 Dans le cas particulier, l'appelante se prévaut principalement d'une mauvaise application du droit fédéral, en particulier de la violation de l'article 413 CO sur les conditions du droit à la rémunération du courtier. Dans la mesure où ce grief a été invoqué dans les formes prescrites, il est recevable et sera examiné ci-après.

2. Il n'est pas contesté, en l'espèce, que la cause, qui revêt un caractère d'extranéité en raison du domicile étranger de l'appelé, est de la compétence des tribunaux suisses du lieu de la prestation caractéristique fournie par l'appelante et est soumise au droit suisse, dont l'application n'a fait l'objet d'aucune discussion devant le premier juge. Il n'y a donc pas lieu d'examiner plus avant ces questions, les parties étant renvoyées aux considérants du jugement querellé sur ces points (cf. consid. 3.1 et 3.5 du jugement du 20 mai 2020).

Il n'en va pas différemment de la question - non remise en cause en appel - de la recevabilité de l'action en paiement formée par l'appelante, indépendamment de l'éventuelle caducité du séquestre prononcé le 5 janvier 2018 faute de respect du délai prescrit par la LP (art. 279 al. 1 et 2 LP) pour introduire cette action au fond. Les parties sont, là aussi, renvoyées sans plus ample examen aux considérants du premier juge sur ces questions (cf. consid. 3.4 du jugement du 20 mai 2020).

3. L'appelante se plaint, par contre, de ce que le juge de première instance lui a dénié tout droit à une quelconque rémunération pour l'activité qu'elle a déployée en lien avec la vente de l'appartement de l'appelé, en violation de l'article 413 CO.

Celui-ci a, en substance, estimé que les parties étaient bel et bien liées par un contrat de courtage de négociation, sans exclusivité, l'appelé ayant parfaitement eu conscience, lorsqu'il a discuté de la vente de son appartement avec l'employée de l'appelante, de confier un tel mandat à cette dernière, son manque de curiosité sur la personne de son cocontractant permettant, au demeurant, de retenir qu'il lui était indifférent de traiter avec l'une ou l'autre, conformément à l'article 32 al. 2 CO. Le magistrat de première instance a également admis que l'appelante avait déployé une activité positive de présentation et de promotion de l'objet immobilier mis en vente propre à influencer la volonté de conclure du tiers, en sorte que la présomption du lien psychologique entre la conclusion du contrat principal et l'activité de celle-ci devait être admise. Pour autant, il a refusé de lui reconnaître un droit au salaire, faute d'équivalence économique entre l'affaire escomptée par l'appelé (1,995 millions fr.) et le résultat finalement obtenu (1.525 millions fr.), la vente ayant été conclue uniquement du fait de l'important rabais consenti par ce dernier (¼ du prix de vente souhaité).

L'appelante ne conteste pas que le prix de vente convenu était nettement en-dessous du prix attendu. Elle estime toutefois que c'est grâce aux démarches qu'elle a entreprises que la vente a pu tout de même se faire, les parties à ce contrat ayant pris conscience de la nécessité, pour l'un, de baisser le prix demandé, compte tenu, notamment, du marché immobilier peu favorable de cette époque, et, pour l'autre, d'augmenter le prix offert, au vu de tous les renseignements glanés auprès d'elle en lien, notamment, avec les coûts des transformations souhaitées. L'appelante en veut pour preuve le peu de temps qui s'est écoulé - un mois selon elle - entre la fin de son activité et les nouvelles positions adoptées par les intéressés, niant, au passage, que le courtier qui lui a succédé ait eu à faire d'importants efforts pour négocier à la baisse le prix voulu par l'appelé et à la hausse le prix offert par les acquéreurs.

4. L'article 412 al. 1 CO définit le courtage comme un contrat par lequel le courtier est chargé, moyennant un salaire, soit d'indiquer à l'autre partie l'occasion de conclure une convention (courtage d'indication), soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat (courtage de négociation).

Le juge intimé a retenu que les parties à la présente procédure se sont liées par un contrat de courtage de négociation sans exclusivité, ayant pour objet la vente de l'appartement propriété de l'appelé à Crans-Montana (cf. consid. 4.3 du jugement du 20 mai 2020). L'appelante ne remet pas en question cette constatation et il n'y a donc pas lieu de revenir sur la qualification effectuée par le magistrat de première instance.

4.1. Selon l'article 413 al. 1 CO, qui est de droit dispositif (ATF 131 III 268 consid. 5.1.2 ; arrêt 4A_461/2020 du 16 février 2021 consid. 5.1.1), 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. Selon ce régime légal, le salaire rémunère le succès du courtier et non l'étendue de l'activité déployée par celui-ci (ATF 138 III 669 consid. 3.1 p. 670). Pour prétendre à un salaire, le courtier doit prouver, d'une part, qu'il a agi et, d'autre part, que son intervention a été couronnée de succès. Il faut donc que le contrat que le mandant cherchait à obtenir ait été conclu et qu'il existe un lien de causalité entre l'activité du courtier et la venue à chef du contrat principal (ATF 144 III 43 consid. 3.1.1 ; 131 III 268 consid. 5.1.2 ; arrêts 4A_461/2020 précité consid. 5.1.1 ; 4A_334/2018 du 20 mars 2019 consid. 4.1.1 ; 4A_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.1).

4.1.1 Le contrat que le mandant passe avec le tiers acquéreur doit être conforme à ses attentes. Il convient à cet égard de déterminer l'équivalence économique entre l'affaire escomptée et le résultat obtenu. Dans cette perspective, la nature juridique du contrat principal n'est pas décisive, mais bien sa portée économique (arrêt 4A_153/2017 précité consid. 2.2 et les arrêts cités). Le but économique poursuivi par le mandant doit être reconnaissable pour le courtier, ce qui se détermine selon les règles de la bonne foi, au regard de l'ensemble des circonstances et des usages commerciaux (RAYROUX, Commentaire romand, 3^{ème} éd., 2021, n. 17 ad art. 413 CO).

Pour qu'il y ait équivalence économique, il faut que le résultat escompté soit atteint (ATF 114 II 357 consid. 3a). Des différences de peu d'importance entre le prix conclu par rapport au prix minimal formulé à titre indicatif par le mandant ne prive pas le courtier de son salaire (ATF 76 II 147 consid. 2 ; plus récemment, arrêt 4A_213/2017 du 27 octobre 2017 consid. 7). Selon le Tribunal fédéral, une différence par rapport au prix indicatif qui dépasse les 24 % n'est pas de peu d'importance et l'on ne saurait admettre

que le contrat de vente pour lequel le courtier s'est entremis a permis au mandant d'atteindre le but économique qu'il poursuivait (arrêt 4C.334/2000 du 29 janvier 2001 consid. 4.cc). La situation est différente lorsque le courtier reçoit des indications précises quant à l'affaire dont il doit favoriser la conclusion. S'il est reconnaissable pour lui que les conditions posées par le mandant sont essentielles et constituent une condition au versement de la rémunération - et non seulement des souhaits exprimés par lui -, l'équivalence économique du contrat conclu est plus difficilement admise. Dans ce cas, même si la différence est minime, voire négligeable, le mandant n'est pas obligé de rémunérer son courtier (RAYROUX, n. 18 ad art. 413 CO ; DE HALLER, Le contrat de courtage, Etude de droit romain et de droit suisse : le *pactum proxeneticum* et les art. 412ss CO, Thèse Lausanne 2019, n. 4.3.1.3. let. b p. 208 et les auteurs cités en note de bas de page n. 1365 et n. 1366).

4.1.2 En ce qui concerne le lien de causalité entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat, il est donné, dans le courtage d'indication, 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 (arrêt 4A_334/2018 du 20 mars 2019 consid. 4.1.3 et les arrêts cités).

En revanche, dans le courtage de négociation, il n'est pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit la conséquence immédiate de l'activité fournie par le courtier. Il suffit que celle-ci ait été une cause même éloignée de la décision du tiers satisfaisant à l'objectif du mandant. La jurisprudence se contente d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers (ATF 84 II 542 consid. 5 ; 72 II 84 consid. 2 ; plus récents, arrêts 4A_461/2020 précité consid. 5.1.2 ; 4A_334/2018 précité consid. 4.1.2 ; 4A_307/2018 du 10 octobre 2018 consid. 4.1). A cet égard, il importe peu qu'un autre (nouveau) courtier ait également été mis en œuvre. Ce lien peut subsister nonobstant une rupture des pourparlers ou la fin du contrat de courtage et le temps écoulé entre les derniers efforts du courtier et la conclusion du contrat principal n'est pas déterminant (ATF 97 II 355 consid. 3 ; 72 II 84 consid. 2 ; arrêt 4A_307/2018 précité consid. 4.1 et les arrêts cités). En pareil cas, la condition suspensive de l'article 413 al. 1 CO n'est défailante que si l'activité du premier 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 contractant que le premier courtier avait présenté, sur des bases toutes nouvelles (arrêts 4A_461/2020 précité consid. 5.1.2 ; 4A_334/2018 précité consid. 4.1.2 et les arrêts cités).

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. Le courtier bénéficie toutefois d'une présomption de fait en ce sens que s'il a réellement accompli des efforts objectivement propres à favoriser la conclusion du contrat, on peut admettre, si le contraire ne ressort pas des circonstances, que ces efforts ont effectivement entraîné cette conséquence (arrêt 4C.93/2006 du 14 juillet 2006 consid. 2.1 et la référence).

4.1.3 La rémunération du courtier au sens de l'article 413 al. 1 CO a ainsi un caractère aléatoire, puisqu'elle dépend de la conclusion effective de l'affaire visée, sans égard aux efforts que le courtier a déployés et au temps qu'il a consacré à celle-ci (ATF 138 III 669 consid. 3.1 ; arrêts 4A_307/2018 précité consid. 4.1 ; 4A_309/2016 du 31 août 2016 consid. 2.1).

Cette disposition étant de droit dispositif, les parties peuvent convenir de clauses particulières dans le but d'atténuer le caractère aléatoire de la rémunération du courtier. Selon la jurisprudence, la partie qui entend déroger à la règle de l'article 413 al. 1 CO doit le faire avec suffisamment de clarté (arrêt 4A_461/2020 précité consid. 5.1.1 et les arrêts cités).

4.2 En l'occurrence, il est constant que les parties ne sont pas convenues de déroger au caractère aléatoire de la rémunération du courtier découlant de l'article 413 al. 1 CO. Reste donc à examiner, à la lumière des principes d'équivalence économique et du lien de causalité et sur le vu des faits constatés et des griefs articulés, si l'appelante a droit à un salaire pour l'activité qu'elle a déployée en rapport avec l'immeuble objet de la vente, comme elle le soutient à l'appui de son appel.

4.2.1 Le premier juge a pris soin d'énumérer les principaux éléments qui lui ont permis de retenir que l'appelante, par l'intermédiaire de son employée, avait déployé une activité certaine en lien avec la vente de l'appartement de l'appelé (cf. consid. 4.3.2 du jugement du 20 mai 2020), sans qu'il ne soit contesté sur ce point, l'appelante se contentant de recenser d'autres facteurs confortant cette analyse. Pour rappel, on relèvera, à l'instar de ce qu'a fait le magistrat de première instance, que l'appartement vendu a été présenté aux acheteurs par l'employée de l'appelante, qui a organisé les visites, fourni les documents demandés, mis les intéressés en contact avec l'ingénieur et vainement tenté de négocier le prix entre les acquéreurs et l'appelé. Tout ce travail n'a toutefois abouti à aucun résultat, puisque le prix d'acquisition proposé par ces derniers était par trop éloigné de celui attendu. L'administrateur de l'appelante n'a pas manqué de le leur faire explicitement savoir, suffisamment clairement en tout cas pour

provoquer la rupture définitive des pourparlers en lien avec cette vente, l'occasion de conclure un accord avec les acheteurs étant irrémédiablement perdue à la suite de cette intervention. L'intéressé a du reste confirmé, lors de son audition, que, selon lui, l'offre, manifestement trop basse, ne devait même pas être communiquée à l'appelé, au risque de décrédibiliser l'appelante, alors que les acheteurs ont indiqué qu'il était exclu pour eux de continuer les discussions dans ces conditions, persuadés qu'ils étaient de ne pas être en mesure d'acquérir cet appartement.

Force est donc de constater qu'il y a eu, entre les négociations conduites par l'appelante et celles menées ensuite par G _____, une véritable interruption. Quant à la reprise des pourparlers entre les acquéreurs et l'appelé, elle ne s'explique que par l'intervention ultérieure de ce courtier, qui, sans avoir connaissance de l'activité déployée par l'appelante, a recommencé le travail de négociation sur des fondements différents, notamment en ce qui concerne le prix de vente attendu, ramené par l'appelé à 1,79 millions francs. L'affaire s'est certes finalement conclue avec les acheteurs que l'appelante avait présentés à ce dernier - ce qui, compte tenu du fait que le contrat conclu n'est pas un courtage d'indication, ne suffit pas à ouvrir le droit à une rémunération -, mais elle s'est faite sur des bases totalement nouvelles. En effet, le courtier en question, après avoir transmis aux intéressés l'offre des acheteurs à 1,5 millions fr. et la contre-offre de l'appelé à 1,55 millions fr., a réussi à obtenir d'eux qu'ils se mettent d'accord sur un prix médian de 1,525 millions francs. En particulier, il a convaincu l'appelé, après que les acheteurs aient accepté à deux reprises d'augmenter le prix d'achat proposé, de se rallier à leur dernière offre, en contrepartie de quoi il a admis, de son côté, de porter sa propre commission de 25 000 fr. à 10 000 francs. C'est en vain que l'appelante tente de minimiser les efforts du courtier, en se prévalant, notamment, de la courte durée de son intervention. Outre que le temps écoulé entre les derniers efforts du précédent courtier et la conclusion du contrat n'est pas déterminant, prétendre, comme le fait l'appelante, que le nouveau courtier n'a fait que profiter du travail effectué par elle, est contraire aux faits tels que rappelés ci-avant. Celui-ci n'a pas seulement réussi à obtenir des cocontractants qu'ils revoient leurs positions, ce que l'appelante n'a jamais réussi à faire - son administrateur refusant même toute tentative en ce sens, par peur de la décrédibiliser auprès de l'appelé -, il est allé jusqu'à renoncer à une part importante de sa commission - plus de la moitié - pour les mettre d'accord. Or, c'est la réussite de l'activité déployée qui compte au regard du droit à la rémunération et non pas son étendue, en sorte que, même si l'on devait retenir que le deuxième courtier n'a pas eu beaucoup d'efforts à fournir - ce qui, encore une fois, est contraire aux faits tels que circonscrits - il n'en demeure pas moins que son intervention a été couronnée de succès.

Compte tenu du fait que l'activité de l'appelante n'a abouti à aucun résultat, que les pourparlers consécutifs à cette activité ont été rompus et que l'affaire finalement conclue avec les acheteurs qu'elle a présentés l'a été sur des bases nouvelles, la Cour de céans ne saurait, comme le premier juge, retenir, ne serait-ce qu'au stade de la présomption, l'existence d'un lien psychologique entre les efforts qu'elle a fournis et la décision des intéressés d'acquiescer l'appartement de l'appelé. Partant, faute de lien de causalité entre l'activité déployée par l'appelante et la conclusion du contrat de vente du 7 décembre 2017, le refus du magistrat de première instance de lui accorder une quelconque rémunération doit être confirmée, par substitution de motifs.

4.2.2 En tout état de cause, même si l'on devait admettre, avec ce magistrat, que ce lien de causalité est donné, la solution n'en serait pas moins identique. Comme relevé par le juge de district, ferait alors défaut l'équivalence économique entre l'affaire escomptée et le résultat obtenu.

L'appelante ne prétend pas, à juste titre, que le but économique poursuivi par l'appelé n'était pas reconnaissable. Elle serait d'ailleurs bien en peine de le faire au vu de la réaction de son administrateur, qui a sèchement fait savoir aux acheteurs que même une offre à 1,7 millions fr. ne serait pas suffisante au regard des attentes de l'appelé. Elle reconnaît, là encore à raison, que le prix de vente finalement convenu était nettement en-dessous du prix attendu. Il est, en effet, de jurisprudence que, lorsque, comme en l'espèce, la différence dépasse les 24 % du prix indicatif, elle ne saurait être considérée comme de peu d'importance. A supposer que l'on doive malgré tout la considérer comme telle, le droit de l'appelante à être rémunérée n'en serait pas moins refusé. Dès lors qu'il apparaissait clairement à ses yeux que les indications précises de l'appelé quant à l'affaire à conclure étaient des conditions essentielles et non seulement des souhaits exprimés par lui, l'équivalence économique doit être déniée, même si la différence entre le prix convenu et celui attendu est minime.

A défaut pour l'appelé d'avoir atteint le but économique qu'il poursuivait en mandatant l'appelante pour la vente de son appartement, celle-ci ne saurait se voir allouer les prétentions en salaire déduites en justice, quand bien même l'on devrait retenir un lien de causalité entre son activité et la conclusion du contrat de vente.

4.2.3 Partant, l'appel ne peut qu'être entièrement rejeté.

Il est par conséquent superflu d'examiner les griefs de l'appelé, tels, notamment, l'absence de contrat de courtage conclu avec l'appelante et la perte du droit à une rémunération en raison de l'existence d'un double courtage de négociation, ces

arguments n'ayant été invoqués que pour le cas, non-réalisé en l'espèce, où l'appel devait être admis.

5. Au vu du sort de ce dernier, les frais sont mis à la charge de l'appelante qui succombe (art. 106 al. 1 CPC).

5.1 Le sort de la cause dispense l'autorité de céans de revoir la répartition des frais et des dépens de première instance (art. 318 al. 3 CPC *a contrario*), non spécifiquement contestés quant à leur montant. Il est donc renvoyé aux motifs exposés par le premier juge sur ces questions (cf. consid. 5.1 et 5.2 du jugement du 20 mai 2020).

5.2 Compte tenu de la valeur litigieuse (66 455 fr. 90), du degré de difficulté usuel de la cause, ainsi que des principes de la couverture des frais et de l'équivalence des prestations (art. 13 LTar), les frais judiciaires en instance d'appel, qui se limitent à l'émolument forfaitaire de décision (art. 95 al. 2 let. b CPC), sont arrêtés à 2000 fr. (art. 14 al. 1, 16 et 19 LTar).

Au vu de ces mêmes critères et de l'activité utilement déployée par le conseil de l'appelé, qui s'est limitée, pour l'essentiel, en la prise de connaissance de l'écriture d'appel, ainsi qu'en la rédaction d'une réponse de 12 pages *recto verso*, l'appelante, qui supporte ses propres frais d'intervention en justice, lui versera une indemnité de 3500 fr. à titre de dépens pour la procédure d'appel (art. 27 et 32 al. 1 [7600 fr. à 10 200 fr. lorsque la valeur litigieuse se situe entre 60 001 fr. à 70 000 fr.] et 35 al. 1 let. a LTar [- 60 %]).

Par ces motifs,

Prononce

1. L'appel est rejeté.
2. Le jugement rendu le 20 mai 2020 par le juge du district de Sierre est confirmé dans la teneur suivante :
 1. La demande est rejetée dans la mesure de sa recevabilité.
 2. Les frais, par 5210 fr., sont mis à la charge de X _____ SA, laquelle paiera à Y _____ une indemnité de 10 000 fr. pour ses dépens.
 3. Il n'est pas alloué de dépens à G _____ .
3. Les frais de la procédure d'appel, par 2000 fr., sont mis à la charge de X _____ SA.
4. X _____ SA versera à Y _____ une indemnité de 3500 fr. à titre de dépens en appel.

Sion, le 22 décembre 2022