

Jugement civil no. 114/2008 (XVIIe chambre)

Audience publique du jeudi, quinze mai deux mille huit.

Numéro 102925 du rôle

Composition:

Marianne HARLES, vice-présidente,
Marielle RISCHETTE, premier juge,
Charles KIMMEL, juge,
Danielle FRIEDEN, greffier.

E n t r e

A.), promoteur, demeurant à L-(...), (...),

demandeur aux termes d'un exploit de l'huissier de justice Guy ENGEL de Luxembourg du 27 mars 2006,

comparant par Maître Franck GREFF, avocat, demeurant à Luxembourg,

e t

B.), commerçant, demeurant à L- (...),(...),

défendeur aux fins du prédit exploit ENGEL,

comparant par Maître Yves WAGENER, avocat, demeurant à Luxembourg.

Le Tribunal

Vu l'ordonnance de clôture du 9 avril 2008.

Entendu le rapport fait conformément aux dispositions de l'article 226 du nouveau code de procédure civile.

Entendu **A.)** par l'organe de Maître Amélie BAGNES, avocat, en remplacement de Maître Franck GREFF avocat constitué

Entendu **B.)** par l'organe de Maître Yves WAGENER, avocat constitué.

Par exploit d'huissier de justice du 27 mars 2006, **A.)** a fait donner assignation à **B.)** à comparaître devant le tribunal d'arrondissement de Luxembourg, siégeant en matière civile, pour le défendeur s'entendre condamner à payer au demandeur la somme de 12.869.700 euros, cette somme avec les intérêts légaux à partir de la demande en

justice jusqu'à solde. Pour justifier cette demande en paiement de dommages et intérêts, le demandeur a requis à voir constater que le défendeur a résolu, sinon résilié de façon unilatérale et abusive la convention conclue entre parties, sinon voir prononcer la résolution, sinon la résiliation de cette convention aux torts exclusifs de **B.**) Plus subsidiairement le demandeur a fondé sa demande sur la rupture abusive par le défendeur du contrat préparatoire de négociation conclu entre parties. A titre encore plus subsidiaire, le requérant a demandé à voir constater que le défendeur a engagé sa responsabilité délictuelle pour rupture abusive des pourparlers. Le demandeur a requis une indemnité de procédure de 2.500 euros.

A l'appui de sa demande le requérant a fait valoir que l'assigné est propriétaire d'un ensemble de terrains situés à **LIEU1.**) Au courant de l'année 2003, l'assigné aurait chargé le bureau d'architecte **BUREAU1.**) de la vente de cet ensemble de terrains et du projet immobilier à y réaliser. Intéressé à cette transaction, le requérant aurait rencontré l'assigné une première fois, par l'entremise du bureau **BUREAU1.**), en date du 11 novembre 2003. Des réunions répétées auraient eu lieu entre parties dans la suite, entrevues lors desquelles les modalités de la cession de l'ensemble immobilier auraient été discutées.

Lors d'une réunion du 6 décembre 2003 dans les bureaux du défendeur, les parties seraient tombées d'accord sur les conditions de vente de l'ensemble immobilier.

Une nouvelle entrevue aurait eu lieu entre parties en date du 8 décembre 2003, lors de laquelle une convention intitulée « Vereinbarung » aurait été rédigée sur l'ordinateur du défendeur, convention qui aurait repris les conditions de la vente. Cet écrit aurait été destiné à permettre au demandeur de soumettre une demande de crédit à un établissement financier.

Le requérant a fait valoir avoir obtenu un accord de financement de la part de la **BQUE1.**) en date du 12 janvier 2004. Le défendeur aurait ensuite exigé des garanties supplémentaires, non initialement convenues entre parties. Il aurait exigé des garanties bancaires relatives au paiement des commissions à recevoir par lui suivant les stipulations conventionnelles. Un accord de crédit définitif, accepté par le défendeur, tenant compte des nouvelles exigences du défendeur, aurait été obtenu en date du 18 février 2004.

Une entrevue aurait été fixée entre parties pour le 27 février 2004 afin que les parties procèdent à la signature de la « Vereinbarung ». Lors de cette réunion, le défendeur aurait pris prétexte de concertations à mener avec son cousin avant de pouvoir signer cet écrit pour empêcher la signature de l'accord.

Malgré de nombreuses réunions et de nombreuses promesses ultérieures du défendeur de signer la convention, cette partie aurait finalement exprimé son refus de céder les terrains lors d'une entrevue qui a eu lieu en date du 29 juillet 2005.

Le demandeur a fait valoir à titre principal qu'il résulte des éléments de la cause que les parties ont conclu une convention selon les termes repris dans la « Vereinbarung » et que le défendeur a résolu, sinon résilié cette convention, engageant sa responsabilité contractuelle. A titre subsidiaire, le demandeur a fait valoir qu'il y a eu conclusion d'un contrat de négociation entre parties dont la rupture unilatérale par le défendeur est encore de nature à engager sa responsabilité contractuelle. A titre encore plus subsidiaire, le demandeur a soutenu que le défendeur a rompu de façon brutale et unilatérale les négociations très engagées ayant eu lieu entre parties, de sorte à engager sa responsabilité délictuelle.

Le demandeur a exposé avoir subi un préjudice résultant des agissements du défendeur consistant dans les frais engagés, à savoir engagement d'une secrétaire (14.000 euros), photocopieuse (20.700 euros), entrevues et démarches (35.000 euros) et perte d'un bénéfice brut (12.800.000 euros).

Le défendeur a fait valoir qu'il n'y a eu aucune relation contractuelle entre parties, aucun consentement clair et précis. Il a fait valoir qu'il n'y a jamais eu émission d'une offre au sens juridique du terme, ni a fortiori acceptation d'une offre. Il en a conclu que sa responsabilité contractuelle ne saurait être engagée. Il a réfuté l'existence d'une faute délictuelle dans son chef, de sorte que sa responsabilité ne saurait pas non plus être retenue sur cette base. Il a encore contesté l'existence d'un dommage dans le chef du demandeur et d'un lien de causalité entre la faute et le dommage allégués.

Face à cette argumentation du défendeur, le demandeur a formulé une offre de preuve par témoins retraçant les négociations ayant eu lieu entre parties.

Par jugement rendu entre parties en date du 7 mars 2007, il a été fait droit à la demande d'institution de cette mesure d'instruction.

Revu le résultat des enquêtes et des contre-enquêtes.

Dans son jugement du 7 mars 2007, le tribunal avait rappelé les règles régissant la conclusion d'un contrat. Le tribunal a notamment retenu que pour qu'il ait conclusion d'un contrat ferme entre parties, il faut que les parties se soient mises d'accord sur les éléments objectivement essentiels de ce contrat. En matière de vente, il a été retenu que les éléments objectivement essentiels du contrat sont l'objet et le prix. Il a encore été dit que les parties peuvent convenir que le contrat n'est définitif qu'après que des éléments accessoires qui ont été désignés comme essentiels par une des parties aient fait l'objet d'un accord entre parties. Le tribunal a retenu dans la motivation de son jugement qu'en l'espèce, aucune des parties n'a fait état d'un élément accessoire qui aurait été essentiel pour elle, de sorte qu'il y aurait lieu de se limiter à analyser s'il y a eu accord sur les éléments objectivement essentiels de ce contrat.

Dans la motivation de ce jugement le tribunal a estimé que le document intitulé « Vereinbarung » renferme ces éléments objectivement essentiels, les terrains à vendre étant précisément indiqués et le prix y étant également fixé. Le tribunal a écrit qu'à

supposer que le défendeur ait marqué son accord avec ce document, il faudrait retenir qu'il y a eu vente parfaite entre parties.

Il faut ajouter à cette motivation du premier jugement qu'avant qu'il n'y ait conclusion d'un contrat définitif, il se peut que les parties concluent des contrats préparatoires, tels un accord de négociation ou un contrat partiel.

L'accord de principe, appelé encore contrat de négociation, se définit comme le contrat par lequel les parties s'obligent à engager ou à poursuivre de bonne foi la négociation des conditions d'un contrat futur. Un tel accord peut notamment consister à fixer par écrit, en cours de négociation, les points sur lesquels l'accord est acquis, sans que le résultat voulu, c'est-à-dire le contrat définitif, n'en soit pour cela assuré. Compte tenu que cet accord s'inscrit dans la perspective d'un accord définitif et organise généralement la suite des pourparlers, on est amené à admettre qu'il comporte, sauf clause contraire, une obligation de négocier.

L'accord partiel de son côté consiste dans le contrat par lequel les parties s'accordent sur certains éléments du contrat complexe dont la négociation est en cours. La portée juridique dépend de la volonté des parties, laquelle peut devoir être interprétée. Les parties peuvent n'avoir voulu s'engager qu'autant que sera obtenu un accord complet, à défaut de ce dernier il y aura caducité du contrat partiel avec dans certains cas, matière possible à responsabilité civile. Ce contrat implique normalement une obligation de continuer à négocier. Dans certains cas l'accord de principe doit être assimilé au contrat définitif. Il en est ainsi notamment, lorsque l'accord porte, malgré son caractère incomplet, sur les éléments objectivement essentiels du contrat. Il en est encore ainsi lorsque les parties estimant être parvenues à un degré d'accord irréversible et ne voulant pas subordonner la conclusion du contrat à de nouveaux délais, ils décident que le consentement formé sur les points qu'elles considèrent comme principaux couvrira également les éléments secondaires du contrat. L'accord est alors réalisé sur les éléments réputés essentiels et le soin de régler les éléments accessoires est renvoyée à une négociation future, qui doit aboutir (sur la distinction entre ces différents accords : Jurisclasseur, droit civil, art. 1109, fasc. 2-1, n° 56 et s. ; Encyclopédie Dalloz, v° contrats et conventions, n° 179 et s.).

Il y a lieu de déterminer en l'espèce, au vu du contenu du document intitulé « Vereinbarung » et des dépositions recueillies lors des enquêtes et contre-enquêtes si des relations contractuelles se sont formées entre le demandeur et le défendeur, et si tel devait être le cas, quelle est la portée de ces relations.

Selon le demandeur, il résulte de l'ensemble des éléments du dossier que les parties ont trouvé un accord sur la chose et sur le prix, de sorte qu'il y a eu accord sur les éléments objectivement essentiels du contrat, partant qu'il y a eu accord ferme et définitif sur la vente des terrains et du projet de réalisation immobilière.

Selon le défendeur, aucun accord ne saurait être retenu comme s'étant formé entre parties. Le défendeur fait notamment valoir qu'il résulte des dépositions des témoins

que personne ne s'est préoccupée des clauses contenues dans la rubrique « Auflösende Bedingungen » reprises ci-dessus dont il fallait régler la consistance et la portée avant que l'on ne puisse parler de contrat. Cette partie a encore fait valoir qu'il résulte des dépositions des témoins que la question des modalités fiscales avaient été un élément essentiel dans les négociations. Or les modalités fiscales auraient eu une répercussion sur la fixation du prix. Partant tant que les modalités fiscales n'étaient pas réglées, l'on ne pourrait parler d'accord sur le prix.

Il faut rappeler que les négociations entre le demandeur et le défendeur portaient non seulement sur la vente de terrains, mais également sur la vente du projet de promotion et de construction d'immeubles sur ces terrains. Le document « Vereinbarung » comporte six parties intitulées respectivement « A) Eigentums-und Inhabernachweis », « B) Ver-und Ankauf des Bauprojekts », « C) Gewinnbeteiligung », « D) Auflösende Bedingungen », « E) Rückkaufs-und Vorrecht » et « F) Verschiedenes ».

Dans la partie A) sont indiquées les terrains à acquérir par l'acheteur, dans la partie B) est indiqué que l'acheteur achète le projet de réalisation immobilière, y inclus les plans et les autorisations administratives. Il est précisé dans cette rubrique que le total brut du terrain constructible comporte 20.752 m² et que le prix par m² est fixé à 271 euros. Le prix total réduit de ce chef a été fixé à 5.617.267 euros. Sous la partie C), il est indiqué que le vendeur touchera une participation au bénéfice de 248 euros par m² construit. Il est indiqué que la surface constructible comporte plus ou moins 18.600 m² et des tranches de paiement de 5 x 645.000 euros sont fixées ainsi qu'une tranche finale dont le montant n'a pas été déterminé.

Dans la partie D) relative aux « Auflösende Bedingungen » se trouvent actées, outre une hypothèque deuxième en rang en faveur du vendeur et une garantie bancaire également en sa faveur, les deux clauses suivantes : « *Die Verpflichtungen von B.) an Herrn C.) müssen von A.) übernommen werden, Details folgen* » et « *Die Verpflichtungen mit dem jetzigen Architekturbüro muss von A.) übernommen werden* ».

Il faut déterminer au vu du contenu du document « Vereinbarung » et des déclarations des témoins, si ce document renferme tous les éléments pour valoir accord définitif. Il y a lieu de préciser à ce niveau que les motifs contenus dans le premier jugement sont à analyser au vu du résultat des enquêtes et contre-enquêtes, sans que le tribunal ne soit lié par eux, le dispositif de cette première décision se bornant à admettre le demandeur à son offre de preuve par témoins.

Il résulte des dépositions des témoins **F.)**, **M. BUREAU1.)** et **G.)** que le défendeur projetait de réaliser un ensemble immobilier sur des terrains qui appartenaient pour partie à son cousin, le dénommé **C.)**, et qui, pour l'autre partie, devaient être acquis de propriétaires voisins. Il résulte de ces dépositions que le défendeur n'était pas décidé d'emblée s'il voulait lui-même participer à la réalisation de ce projet, avec d'autres investisseurs, ou s'il voulait vendre le projet à un tiers. Il résulte des dépositions des témoins **M. BUREAU1.)** et **G.)** que le défendeur était à la recherche de personnes

intéressés au projet, sans qu'aucune forme de collaboration ou de vente n'était exclue. Le témoin **F.)** a été formel pour dire qu'à la même époque que le défendeur négociait avec le demandeur, le défendeur menait des discussions avec d'autres intéressés.

Concernant les terrains, il résulte des dépositions notamment du témoin **C.)** que le défendeur lui-même n'était pas propriétaire des terrains mais que ceux-ci appartenaient pour un tiers au dénommé **C.)** et que pour le reste du projet, ils devaient être acquis par le défendeur auprès de propriétaires tiers dont les terrains étaient situés à l'arrière de celui du témoin **C.)**. Le témoin **C.)** a déposé que c'est lui qui a signé les compromis de vente avec les différents propriétaires entre novembre 2003 et février 2005. La « Vereinbarung » date selon le demandeur du 27 février 2004. Elle comprend l'ensemble des terrains tant ceux appartenant au témoin **C.)** que ceux appartenant aux tiers, sans que les titres de propriété y soient indiqués. Le demandeur a fait état dans ses conclusions notifiées le 12 décembre 2007 et le 12 février 2008 que la « Vereinbarung » renferme une condition suspensive relative à l'achat de terrains auprès des propriétaires tiers, mais il faut constater à la lecture de ce document qu'une telle clause n'y figure pas. De cette argumentation du demandeur, il faut déduire que le demandeur savait que le défendeur n'était pas propriétaire des terrains faisant partie de la « Vereinbarung ». Le demandeur aurait partant marqué son accord à acheter au défendeur des biens dont il savait que celui-ci n'était pas propriétaire, sans se prémunir d'une quelconque façon contre la défaillance des tiers.

Concernant la vente du projet immobilier, la « Vereinbarung » prévoit que le défendeur vend au demandeur les plans et les autorisations, notamment le PAP et que le demandeur s'engage à respecter ces plans et ces autorisations. Or il résulte des dépositions du témoin **H.)** qu'à l'époque des négociations avec le demandeur, le PAP n'avait pas encore été accordé. Selon une pièce versée par le défendeur, il n'a été accordé qu'au mois d'août 2005.

Il se déduit des développements qui précèdent que le document « Vereinbarung » comporte certaines incertitudes, dans le sens qu'elle comporte la vente de la chose d'autrui et la vente d'une chose future. Néanmoins ces incertitudes ne sont pas exclusives de la formation d'un contrat entre parties, puisque d'une part, la vente de la chose d'autrui peut être régularisée au cas où le vendeur devient par la suite propriétaire des biens vendus, ce qui est le cas en l'espèce, et que, d'autre part, la vente d'une chose future n'est pas prohibée en soi. Ces incertitudes ne sauraient partant à elles seules exclure la conclusion d'un contrat ferme.

Il a été dit plus haut que dans la rubrique « Auflösende Bedingungen », il est prévu que le demandeur s'engage à reprendre à son compte les obligations du défendeur à l'encontre du dénommé **C.)** et le contrat avec le bureau d'architecte. Concernant la reprise des obligations vis-à-vis du dénommé **C.)**, il est ajouté « Details folgen ». Concernant les obligations envers le bureau d'architecte, aucune précision n'est indiquée. Aucun témoin n'a pu fournir des précisions quant au contenu de cette reprise des obligations du défendeur par le demandeur. Ainsi le témoin **D.)** qui était en charge de la demande de crédit du demandeur auprès de la banque **BQUE1.)**, était incapable

de donner une explication par rapport à la portée de ces clauses, de même que l'épouse du demandeur E.). Il faut néanmoins relever que le témoin D.) a déclaré qu'il lui semblait que notamment la clause relative aux obligations existant vis-à-vis du dénommé C.) devaient avoir été explicitées et détaillées entre l'émission de cette pièce et la soumission de la demande de crédit au comité de la banque. Il faut en conclure que pour le témoin, cette clause avait une importance dans l'appréciation du risque encouru par la banque.

Il faut estimer que cette appréciation du témoin D.) est juste. En effet, il résulte des développements faits plus haut et des dépositions des témoins que le dénommé C.) jouait un rôle primordial dans la genèse et l'évolution du projet. Il était notamment le propriétaire d'un tiers au moins des terrains sur lequel le projet immobilier devait être réalisé. Ces terrains avaient fait l'objet d'un compromis signé en 2001 entre le défendeur et C.) en vertu duquel ce dernier cédait le terrain en cause au défendeur. Il n'est pas possible de déterminer au vu de la formule laconique compris dans le document « Vereinbarung » si ce compromis est visé par la clause de reprise des obligations du défendeur envers C.). Il est en tout cas indéniable que C.) avait des droits à faire valoir. Par la clause contenue dans les « Auflösende Bedingungen », il est clair que lors de la rédaction de ce document, ce volet n'était pas encore été réglé par les parties. Il faut ajouter que le demandeur ne pouvait ignorer cet aspect des choses, d'abord en raison de la clause contenue au document « Vereinbarung », mais également au vu des dépositions du témoin F.) qui a déclaré qu'il avait été présent lorsque le défendeur a indiqué au demandeur qu'il n'avait pas seul pouvoir pour signer un accord. Finalement il faut préciser que même si la clause relative aux obligations à reprendre envers C.) figure seulement dans la rubrique « Auflösende Bedingungen », ceci n'empêche pas qu'elle concerne les obligations nées ou à naître du contrat. Le fait que le non-respect de cette clause entraîne la résolution du contrat signifie implicitement qu'elle fait partie des obligations du contrat. Elle entraîne pour le demandeur une obligation supplémentaire de satisfaire les revendications auxquelles peut prétendre C.). En fonction des revendications auxquelles peut prétendre C.), l'objet et le prix de la vente peuvent varier sensiblement.

Concernant le contrat d'architecte, le témoin D.) a déposé qu'il lui semblait que les frais d'architecte étaient englobés dans le budget prévisionnel que lui avait soumis le demandeur. Mais le témoin n'a pas été plus précis sur ce point. Aucun autre témoin n'a pu donner des informations à ce sujet. Il faut en conclure qu'il n'est pas établi en dehors de tout doute que la charge résultant de ce poste a été clairement définie entre parties.

Il se déduit des développements qui précèdent que l'objet et le prix de la vente à réaliser entre parties ne résultent pas de façon définitive des clauses du document « Vereinbarung ». Donc même à admettre que les parties avaient trouvé un accord sur les clauses de ce document, cet accord ne saurait valoir accord de vente définitif.

Il faut néanmoins constater que cet écrit, rédigé après quelques semaines de négociations entre parties, retrace l'état des négociations des parties à la date de sa rédaction et comprend différents points sur lesquels les négociations ont dû porter. Cet

écrit doit partant être qualifié de document préparatoire. Le tribunal estime qu'à supposer qu'un accord au sujet de ce document soit prouvé, ce document est à ranger dans la catégorie des accords partiels, les parties ayant acté par écrit les points sur lesquels il y a d'ores et déjà eu accord. Ainsi notamment, la forme de la participation du défendeur dans le projet a été définie, en ce qu'il est retenu que le projet sera réalisé par le demandeur seul, le défendeur se voyant uniquement attribuer une participation. Une partie du prix a pareillement été fixée, le prix du m² de terrain et de la partie construite ayant été évalué. Le problème des garanties consenties au défendeur a de même été réglé.

Concernant la preuve qu'il y a eu accord des parties sur cet écrit, elle résulte des dépositions des témoins **D.)** et **I.)**, confortées par le témoignage de l'épouse du demandeur, **E.)**. Si ce dernier témoignage doit être analysé avec circonspection au vu des liens liant ce témoin au demandeur, il faut constater qu'il ne fait que reprendre une affirmation faite par des témoins neutres auxquels aucune impartialité ne peut en l'état actuel du dossier être reprochée. Le témoin **D.)** a certes été prudent en indiquant qu'il « *avait l'impression* » que quand les parties ont quitté son bureau « *le problème était réglé et que les parties étaient d'accord à s'engager selon les conditions prévues dans la « Vereinbarung », sous réserve de la prédite modification qu'elles devaient me faire parvenir* ». Il faut préciser que le problème auquel fait référence le témoin est relatif à la garantie bancaire à fournir par le demandeur en faveur du défendeur en compensation de ce que ce dernier ne figurait que comme deuxième inscrit au bureau des hypothèques. Il faut ajouter que le témoin a précisé que c'est le défendeur qui lui a dans la suite fait parvenir la version modifiée dans ce sens de la « Vereinbarung », telle qu'actuellement soumise à discussion. Le témoin **I.)** par contre a été très formel, il a déclaré que lorsqu'il s'est rendu compte que le document intitulé « Vereinbarung » qui lui était soumis pour avis sur l'aspect fiscal, n'était pas signé, il a questionné le demandeur et le défendeur à ce sujet et qu'ils lui « *ont déclaré tous les deux que ce document concrétisait le contrat qu'ils avaient conclu* ».

Il faut ajouter que le témoin **M. BUREAU1.)** a également déclaré que le marché à conclure entre parties était réglé et qu'ils restaient des problèmes d'ordre juridique à régler. Ce témoignage conforte les dépositions des témoins **D.)**, **I.)** et **E.)**, même si en droit il y a lieu de rectifier cette déposition dans le sens qu'il n'y a pas eu accord définitif.

Les dépositions claires et précises de ces témoins n'ont pas été contredites par des déclarations d'autres témoins de nature à mettre en cause leur crédibilité. Les autres témoins n'étaient soit pas au courant des négociations menées par le défendeur avec le demandeur, soit ils n'ont pas assisté à toutes les entrevues ayant eu lieu entre parties et n'ont pas pu donner de précisions sur la question. Il faut donc retenir qu'il y a eu accord entre parties sur ce contrat partiel. Il existait partant dans le chef des parties une obligation de continuer à négocier. Comme toute obligation de négocier, elle devait s'exécuter de bonne foi. Faute par l'une des parties de ne pas avoir respecté cette obligation, elle engage sa responsabilité contractuelle.

Il appartient au demandeur d'établir que le défendeur n'a pas respecté cette obligation pour prospérer dans son action en dédommagement.

Il résulte des témoignages recueillis lors des enquêtes et contre-enquêtes que suite à l'accord trouvé sur la garantie bancaire à fournir par le demandeur et les autres points retenus dans l'accord partiel, le défendeur a continué à négocier avec le demandeur, en focalisant sur la question de l'aspect fiscal du marché final. Il résulte des dépositions des témoins et des pièces versées au dossier que tant le demandeur que le défendeur se sont attachés à trouver une personne compétente susceptible de fournir des renseignements utiles et exactes sur ce point. C'est dans ce cadre que le témoin Maître I.) a notamment été consulté. Il ne résulte néanmoins pas des éléments du dossier soumis au tribunal que l'accord final a capoté en raison de l'absence de faisabilité du marché pour des raisons fiscales.

Il résulte encore des témoignages recueillis par le tribunal que le défendeur a fait état de problèmes avec son cousin C.) pour justifier que l'accord ne pouvait se finaliser.

Concernant le rôle de C.), il y a lieu de rappeler qu'il était propriétaire d'une partie des terrains sur lesquels devait se réaliser le projet immobilier et que son intervention était incontournable dans la réalisation de l'opération avec le demandeur. Il résulte néanmoins de l'ensemble du dossier que jusqu'à une date qui se situe vers la fin des négociations avec le demandeur, le rôle de cette personne était très effacé. Il résulte du témoignage de C.) lui-même qu'il n'a jamais rencontré le demandeur et qu'il n'était que vaguement au courant des négociations que le défendeur menait avec le demandeur. Le défendeur n'a donc pas tenu C.) au courant des négociations qu'il menait avec le demandeur. Le tribunal estime que cette façon de procéder du défendeur est exclusive de la bonne foi dans la poursuite des négociations avec le demandeur. En effet, d'un côté, le défendeur prétexte de problèmes avec C.) pour se soustraire à la poursuite des négociations avec le demandeur et, d'un autre côté, il se révèle que le défendeur n'a jamais vraiment mis C.) au courant des négociations qu'il menait avec le demandeur. Quelle qu'ait été la raison de cette attitude du défendeur, elle établit qu'après l'accord trouvé avec le demandeur sur le contrat partiel, le défendeur n'a pas continué de négocier de bonne foi avec le requérant. Cette attitude de sa part est constitutive d'une faute de nature à engager sa responsabilité contractuelle.

Afin de réussir dans son action, le demandeur doit encore établir l'existence d'un préjudice en relation causale avec le comportement du défendeur, ce préjudice étant contesté par le défendeur.

Le préjudice allégué par le demandeur est évalué comme suit :

Engagement d'une secrétaire à plein temps :	14.000 euros
Photocopieuse :	20.700 euros
Entrevues, démarches etc :	35.000 euros

A ces frais, le demandeur a ajouté la perte d'un bénéfice brut de 12.800.000 euros.

Il faut tout d'abord constater que le demandeur ne saurait en tout état de cause cumuler les deux chefs d'indemnisation, à savoir récupérer les frais et le manque à gagner. En effet en réclamant le manque à gagner, le requérant demande à être mis dans la situation dans laquelle il se serait trouvé si le marché avait été conclu en sa faveur. Or dans ce cas, il est évident qu'il aurait dû supporter des frais de réalisation de ce projet. Il ne saurait partant réclamer paiement de ces deux ordres de dédommagement.

Le tribunal estime qu'en ne continuant pas de négocier sérieusement avec le demandeur, le défendeur a privé ce dernier de la chance que le marché se réalise. Au vu des négociations menées jusque-là entre parties, la chance perdue par le demandeur était réelle et sérieuse, le défendeur ayant mené les négociations avec le demandeur jusqu'à la conclusion d'un accord partiel. Si le défendeur avait continué à négocier sérieusement avec le demandeur, en informant **C.)** de ces négociations et en mettant toute sa bonne foi à essayer d'aboutir dans la finalisation du projet, il existait de sérieuses chances que le projet aboutisse. Il ne faut néanmoins pas perdre de vue, dans l'appréciation de la perte de cette chance, que le projet négocié entre parties présentait une complexité certaine et dépendait du bon vouloir d'intervenants sur lesquels le défendeur n'avait pas pouvoir. Le tribunal estime que la chance que le marché se réalise doit être évaluée à 20 %, de sorte que le demandeur peut prétendre au paiement de 20 % du bénéfice qui serait résulté pour lui de la réalisation de ce projet. Il y a lieu de nommer un expert avec la mission de calculer le bénéfice brut que le demandeur pouvait réaliser dans le cadre du projet que les parties négociaient. Dans le cadre de ses calculs, l'expert devra se baser sur les données indiquées dans le document intitulé « Vereinbarung » en y insérant une marge quant aux charges à supporter par le demandeur, correspondant aux éléments inconnus, à savoir notamment les engagements prix envers **C.)**, et en tenant compte des frais d'architecte.

Par ces motifs

le tribunal d'arrondissement de Luxembourg, dix-septième section, siégeant en matière civile, statuant contradictoirement,

vu l'ordonnance de clôture du 9 avril 2008,

entendu le rapport fait conformément à l'article 226 du nouveau code de procédure civile,

dit que la demande de **A.)** est partiellement fondée en son principe,

avant tout progrès en cause, nomme expert Monsieur Christian BERWICK, demeurant à L- 1117 Luxembourg, 21, rue Albert 1^{er},

avec la mission de concilier les parties si faire se peut, sinon dans un rapport écrit et motivé :

de calculer la somme correspondant à 20 % du bénéfice brut que le demandeur pouvait réaliser dans le cadre du projet que les parties négociaient, en se basant sur les données indiquées dans le document intitulé « Vereinbarung », en y insérant une marge quant aux charges à supporter par le demandeur correspondant aux éléments inconnus, à savoir notamment les engagements prix envers **C.**), et en tenant compte des frais d'architecte,

ordonne à **A.**) de payer une provision de 2.500 euros à l'expert ou de la consigner auprès de la caisse des consignations au plus tard le 16 juin 2008, et d'en justifier au greffe du tribunal, sous peine de poursuite de l'instance selon les dispositions de l'article 468 du Nouveau Code de Procédure civile,

dit que dans l'accomplissement de sa mission l'expert pourra s'entourer de tous renseignements utiles et même entendre de tierces personnes,

dit que si ses honoraires devaient dépasser le montant de la provision versée, il devra avertir le magistrat chargé du contrôle des opérations d'expertise et ne continuer ses opérations qu'après consignation d'une provision supplémentaire,

dit que l'expert devra déposer son rapport au greffe du tribunal le 1^{er} septembre 2008 au plus tard,

charge Monsieur le juge Charles KIMMEL du contrôle de cette mesure d'instruction,

dit que l'expert devra, en toute circonstance, informer le magistrat chargé du contrôle des opérations d'expertise de l'état de ses opérations et des difficultés qu'il pourra rencontrer,

dit qu'en cas d'empêchement du magistrat ou de l'expert commis, il sera procédé à leur remplacement par ordonnance de Madame la présidente de chambre,

réserve les droits des parties et les dépens,

fixe l'affaire dans la conférence de mise en état du mercredi, 17 septembre 2008 à 9.00 heures, dans la salle TL 3.09, 3^{ième} du tribunal d'arrondissement, Cité Judiciaire.