

VD_GERICHTE CO09.036640 vom 3. Juli 2013

VD Tribunal cantonal, 2013-07-03, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_gerichte_CO09.036640

FR: VD_GERICHTE CO09.036640 du 3 juillet 2013

IT: VD_GERICHTE CO09.036640 del 3 luglio 2013

Erwägungen

E. 1

La demanderesse S._____, qui n'est pas inscrite au registre du commerce, exerce la profession de courtier en immeubles. Titulaire d'un brevet d'avocat, elle a la réputation d'être très expérimentée dans son métier. Le défendeur K._____ est un ancien footballeur professionnel. Titulaire d'un diplôme de l'Ecole supérieure de commerce et d'un brevet d'agent de joueurs FIFA (fédération internationale de football association), il se présente comme agent de joueurs de football professionnel et est inscrit depuis l'année 1993 au Registre du commerce du Canton de Vaud sous la raison individuelle « [...] ». Le but de son entreprise est « agent de joueurs de football ». Un tel agent est une personne qui exerce à titre professionnel une activité d'intermédiaire pour le transfert ou l'engagement de joueurs de football professionnels et qui se fait rémunérer par le biais de commissions.

R._____ est un professionnel de l'immobilier, connu dans les régions de Prévèrenge et Lausanne comme promoteur et architecte, mais il n'est pas courtier. Il est administrateur de la société O._____ à

- 3 - Lausanne, dont le but est « exécution de tout contrat d'entreprise dans le domaine de la construction immobilière; achat, vente et commercialisation de tout bien immobilier ». Il est aussi administrateur de la société anonyme [...], dont le siège est à Lausanne et dont le but est « réalisation de contrats d'entreprise dans le domaine de la construction immobilière, achat, vente et commercialisation de biens immobiliers ». L'[...] Vaud, à savoir la section vaudoise de l'[...], est une association professionnelle à laquelle sont affiliés de nombreux courtiers en immeubles professionnels pratiquant dans le Canton de Vaud. Sous la rubrique « Fourchettes indicatives » du site Internet de cette dernière, on peut lire ce qui suit :
"Commission :

E. 5

Le 20 mai 2008 à 11h56, la demanderesse a adressé au défendeur un courriel libellé comme suit : "Cher K._____, Je souhaiterais avant d'aller plus de l'avant que vous me confirmiez mon mandat de vous indiquer, vous présenter un potentiel acheteur/promoteur/coinvestisseur pour la/les parcelles [...] et [...] de [...] et ce pour un prix minimum de 18'000'000.-. Je prends note que vous êtes au bénéfice d'un droit de préemption sur ces parcelles que vous envisagez fortement d'exercer et que vous reconnaissez me devoir pour toutes personnes que je pourrais vous présenter et qui vous permettrait d'acheter tout ou partie de ces parcelles une commission de courtage de 3 % plus TVA. Pour le cas où il s'agirait d'un coinvestisseur ma commission de courtage sera calculée sur un prix de 3'000.- par m2 en cas d'achat de la parcelle [...] uniquement, de 2000.- par m2 en cas d'achat de la parcelle [...] uniquement, de 2000.- par m2 en cas d'achat des parcelles [...] et [...]. Je prends note que je n'aurai pas à rétribuer M. [...] qui nous a mis en contact sur quelque commission que ce soit. Dans l'attente de vos

confirmation [sic], je vous pris de croire, cher K. _____, à l'expression de mes sentiments les meilleurs. S. _____". Le même jour, peu avant 17 heures, la demanderesse a envoyé un deuxième courriel au défendeur. A 17h02, elle lui en a adressé un troisième, dont la teneur est la suivante : "Cher K. _____, Je souhaiterais avant d'aller plus de l'avant que vous me confirmiez mon mandat de vous indiquer, vous présenter un potentiel acheteur/promoteur/coinvestisseur pour la/les parcelles [...] et [...] de [...]. Je prends note que vous êtes au bénéfice d'un droit de préemption oral sur ces parcelles que vous envisagez fortement d'exercer et que vous reconnaissez me devoir pour toutes personnes que je pourrais vous présenter et qui vous permettrait d'acheter tout ou partie de ces parcelles une commission de courtage de 3 % plus TVA.

- 6 - Je prends note que je n'aurai pas à rétribuer M. [...] qui nous a mis en contact sur quelque commission que ce soit. Dans l'attente de vos confirmation [sic], je vous pris de croire, cher K. _____, à l'expression de mes sentiments les meilleurs. S. _____". Par retour de courriel, à 17h04, le défendeur a déclaré accepter la teneur du dernier courriel cité. A cette époque, il n'était pas encore propriétaire des immeubles en cause. Sans qu'on sache à quelle date, le défendeur a apposé sa signature sur un exemplaire papier de son courriel d'acceptation du 20 mai 2008. Cet exemplaire comprend le texte du troisième courriel que la demanderesse lui avait envoyé le même jour, reproduit ci-dessus. Le défendeur n'a confié de mandat qu'à la demanderesse, même s'il ne s'agissait pas d'un mandat exclusif. La demanderesse a obtenu confirmation de [...] que celui-ci n'exigerait aucune commission dans cette affaire.

E. 6

Toujours le 20 mai 2008, les parties ont rencontré sur place à [...] R. _____, qui souhaitait visiter les terrains rapidement. La demanderesse a présenté R. _____ au défendeur. A cette occasion, R. _____ a confirmé au défendeur son intérêt pour les immeubles. Il a dit « on reviendra » visiter, le « on » étant générique. A ce moment-là, le défendeur envisageait encore de conserver la partie nord de la parcelle [...]. Par courriel du soir même du 20 mai 2008, la demanderesse a indiqué au défendeur qu'elle allait prendre contact avec R. _____ afin que celui-ci lui confirme par écrit son offre de 12'000'000 fr. pour 4'100 m² de terrain.

- 7 -

E. 7

R. _____ a rapidement avisé la demanderesse du fait qu'il envisageait d'acheter les immeubles en cause avec un ami. Comme déjà dit, dès le départ, lui et cet ami, savoir H. _____, avec lequel il travaillait sur le dossier, projetaient de construire leurs deux villas familiales sur la partie sud et de réaliser une promotion sur la partie nord. C'est ainsi que R. _____ a présenté les choses au défendeur. Très vite aussi, R. _____ et H. _____, qui étaient proches à titre privé et dont les parents étaient amis depuis très longtemps, sont convenus de séparer la partie sud de 4'100 m² en deux, le premier gardant la portion sud de cette partie à concurrence de 2'000 m², le second la partie nord de celle-ci à concurrence de 2'100 m². A cette époque, les époux R. _____ habitaient déjà sur la Commune de [...], à une centaine de mètres de chez le défendeur. Ils songeaient à vendre leur villa pour en construire une nouvelle comme décrit ci-dessus. Souhaitant avoir un accès direct au lac et un garage à bateau, ils étaient particulièrement intéressés par le terrain jouxtant le lac. En projetant d'acquérir les terrains en cause, R. _____ et H. _____

n'ont pas visé une activité de courtiers professionnels. Ils n'ont pas envisagé une opération commune, sous réserve de l'idée abandonnée par la suite d'une promotion sur la partie nord.

E. 8

Avant l'indication communiquée par la demanderesse, le défendeur ne connaissait ni R. _____ ni H. _____, pas plus que ceux-ci ne savaient que les immeubles [...] et [...] de la Commune de [...] étaient en vente. C'est R. _____ qui a présenté H. _____ au défendeur. Auparavant, la demanderesse ne connaissait pas H. _____. A une date qu'on ignore, R. _____ et H. _____ ont visité les immeubles en cause.

- 8 - Dans un premier temps, le défendeur a indiqué qu'il vendait le tout. R. _____ et H. _____ ont fait une offre pour la partie basse du terrain. Par la suite, ils ont présenté plusieurs offres d'achat communes, R. _____ agissant comme porte-parole des deux.

E. 9

Par courriel du 21 mai 2008, R. _____ a indiqué à la demanderesse ce qui suit : "Juste ce mot pour te confirmer qu'on achète le tout sur la base de 18 millions. Bien entendu qu'on laisse à K. _____ le choix, comme il nous en a entretenu hier et ce matin, de garder un bout de terrain au nord, est ou ouest, (min 2000 m2) basé sur le même prix de 2000 Frs/m2. On a discuté ce matin des modalités pour éviter les doubles droits de mutation. Il achètera en son nom ou de ses nommables qu'il ne désigne pas encore, en se blindant avec une promesse d'achat préalablement avec nous." La demanderesse a répondu le même jour notamment ce qui suit : "K. _____ m'a contacté [sic] suite à votre rencontre. Il attend toujours que le propriétaire ait reçu l'estimation de [...] pour aller de l'avant. Il souhaite mettre en œuvre Me [...], qu'en est-il pour toi ?".

E. 10

Après avoir reçu une estimation de prix plus élevée que ceux escomptés, le défendeur a augmenté ses prétentions, faisant passer le prix de vente des deux parcelles de 18'000'000 fr. à 19'000'000 francs. La demanderesse a communiqué cette information à R. _____ par courriel du 23 mai 2008.

E. 11

Sans qu'on sache à quel moment, le défendeur a informé la demanderesse que le notaire [...] avait déjà été mandaté pour la préparation d'un acte, mais avait indiqué qu'il ne disposait pas du temps nécessaire pour l'établir immédiatement.

- 9 -

E. 12

A une date qu'on ignore, R. _____ et H. _____ ont découvert l'existence d'une servitude de passage très contraignante. R. _____ s'est alors engagé à tenir le défendeur et la demanderesse informés de ses intentions et de celles de H. _____.

E. 13

Par courriel du 26 mai 2008, dont le défendeur a reçu une copie, la demanderesse a donné rendez-vous à R. _____ le 29 mai 2008 à 16 heures chez le notaire [...]. Toujours le 26 mai 2008, la demanderesse a écrit à R. _____ ce qui suit : "K. _____ vient de m'appeler et me demande de te fixer un rendez-vous avec ton partenaire jeudi à 15h00, soit

une heure avant d'aller chez Me [...] afin que vous décidiez avec K. _____ quelle option sera choisie. Aurais-tu la gentillesse de me dire si l'on se retrouve dans tes bureaux ou si tu souhaites que l'on se voit ailleurs." Le lendemain, la demanderesse a confirmé au défendeur et à R. _____ les rendez-vous du jeudi 29 mai, savoir celui de 15 heures au bar du Palace et celui de 16 heures chez le notaire [...].

E. 14

Par acte de vente à terme avec droit d'emption conclu avec [...] et instrumenté par le notaire [...] le 29 mai 2008, le défendeur a acquis à terme les parcelles [...] et [...] de la Commune de [...].

E. 15

Par courriel du 1er juin 2008, le défendeur a écrit à la demanderesse ce qui suit : "J'ai essayé de te joindre sans succès. As-tu des nouvelles de ton client R. _____ et de ton autre client qui, selon tes dires, est fortement intéressé ?" Par courriel du lendemain, le défendeur a informé la demanderesse de ce qui suit :

- 10 - "Ce n'est pas impossible que je vende [sic] à R. _____ 4100m2 ou 2100m2 comme il l'avait dit. Ceci dit j'attends de tes nouvelles."

E. 16

Le 3 juin 2008, le défendeur a croisé la demanderesse alors que celle-ci faisait visiter les parcelles [...] et [...] de la Commune de [...] à un collègue courtier. Par courriel du même jour, le défendeur a écrit à la demanderesse ce qui suit : "Suite à notre entretien téléphonique de ce jour je te confirme par ces lignes que tu dois m'informer des visites que tu entreprends avec des clients PRIVÉS. Je ne te donne pas l'autorisation de contacter d'autres intermédiaires et te demande la plus [sic] grande discrétion. Pour ton information j'ai mandaté un géomètre pour préparer un plan avec un morcellement des 2 parcelles. Pour plus d'infos je te prie de me contacter." Toujours le 3 juin 2008, la demanderesse a adressé au défendeur un courriel, expliquant qu'elle travaillait usuellement en sous-traitance avec quelques autres intermédiaires triés sur le volet et de pleine confiance au niveau de la confidentialité. Le défendeur lui a répondu ce qui suit : "Pour clôturer [sic] ce dialogue je te répète que tu as l'autorisation de me présenter uniquement des clients privés. Pour les visites sur place je te demande de m'informer pour en obtenir l'autorisation et prends note que je ne tolérerai plus ce qui s'est passé ce matin. La rémunération en cas d'achat par l'un de tes clients privés et [sic] de 3 % + TVA ce qui correspond à ce que l'on avait discuté il y a quelques jours." La demanderesse en a pris acte. Elle allègue que l'exclusion du recours à d'autres intermédiaires n'avait jamais été formulée auparavant et le contraire n'est pas établi.

E. 17

Dans les jours suivants, R. _____ et H. _____ ont confirmé vouloir acquérir une parcelle de 4'100 m2 sise au sud du terrain, tout en

- 11 - réservant leur intérêt pour la partie nord. Ils ont finalement proposé un prix de 10'000'000 fr. pour la parcelle de 4'100 m2. Le défendeur a accepté cette offre.

E. 18

Le 16 juin 2008, le défendeur a écrit à la demanderesse depuis son téléphone portable ce qui suit : "Hello pour mercredi midi nous irons chez le notaire sans toi. Tu seras informée [sic]

sur les prix par moi directement apres [sic] signature. A mercredi."

E. 19

Peu avant la passation des conventions notariées du 18 juin 2008 dont il sera fait état ci-dessous (c. 22), R._____ a décidé de s'engager non pas à titre personnel mais par le biais de la société O._____, dont il est l'administrateur et qu'il contrôle. Cela correspondait pour le défendeur à une acquisition privée de R._____ pour sa villa familiale, ce qui était le cas.

E. 20

Par entretien téléphonique du 17 juin 2008, la demanderesse a demandé au notaire [...] d'insérer dans les projets d'actes le principe de la prise en charge par le défendeur des commissions de courtage en sa faveur. Le défendeur a téléphoné au notaire le jour même pour lui confirmer que la commission de courtage à charge du vendeur devait être mentionnée dans les deux actes. Les projets d'actes précédant les promesses de vente du 18 juin 2008 mentionnent la prise en charge par le défendeur des commissions de courtage en faveur de la demanderesse.

E. 21

Le 18 juin 2008 au matin, le défendeur a demandé à la secrétaire du notaire [...] que la mention de la commission ne figure pas dans la promesse de vente à H._____, mais seulement dans celle à R._____.

- 12 -

E. 22

Toujours le 18 juin 2008, le défendeur a signé une promesse de vente et d'achat avec H._____ et une autre avec O._____. Ces promesses avaient pour objet une partie des immeubles [...] et [...] de la Commune de [...]. Elles n'étaient pas conditionnées à l'obtention par les promettants-acquéreurs d'un permis de construire, ce qui constituait un succès non négligeable pour le défendeur et lui permettait d'atteindre le but souhaité beaucoup plus rapidement. Selon la promesse de vente et d'achat dont la minute porte le numéro [...], le défendeur promettait de vendre à H._____ ou son (ses) nommable(s), pouvant être R._____ et/ou son épouse [...] et/ou la société O._____ et/ou la société [...], 2'050 m2 constructibles, soit la parcelle « C » à détacher des immeubles [...] et [...]. Selon la promesse de vente et d'achat dont la minute porte le numéro [...], le défendeur promettait de vendre à O._____ ou son (ses) nommable(s), pouvant être R._____ et/ou son épouse [...] et/ou la société [...] et/ou H._____, une parcelle « D » de 2'050 m2 constructibles, à détacher de l'immeuble [...]. Il était néanmoins clair pour le défendeur qu'il s'agissait d'une acquisition privée, étant donné que R._____ avait indiqué à ce dernier que l'immeuble lui reviendrait. La promesse de vente et d'achat entre le défendeur et O._____ mentionne, sous son chiffre 20, que le promettant-vendeur, savoir le défendeur, supporterait « la commission de courtage, selon accord du 20 mai 2008 ». En revanche, la promesse de vente et d'achat entre le défendeur et H._____ ne comporte pas de clause équivalente. Le notaire a été surpris par le fait que le défendeur retire son engagement de prendre en charge la commission en faveur de la demanderesse de la promesse de vente à H._____.

- 13 -

E. 23

La demanderesse allègue que contrairement à ce qu'il s'était engagé à faire par message du 16 juin 2008, le défendeur ne lui a pas communiqué les prix auxquels les promesses mentionnées au considérant précédant avaient été conclues. Le contraire n'a pas été établi.

E. 24

Par écrit du 18 juin 2008, R._____ a déclaré « irrévocablement n'avoir aucune prétention à faire valoir à l'endroit de K._____ pour lui avoir présenté personnellement un acquéreur potentiel pour une fraction des parcelles [...] de la commune de [...] ». ».

E. 25

Dans la soirée du 18 juin 2008, la demanderesse a écrit au défendeur ce qui suit : "Comme convenu ce jour, je t'appelle pour que nous fassions le point de la situation quant aux m2 restants. Comme je te l'ai dit je peux aussi bien te trouver un client susceptible d'acheter toute la parcelle pour se construire une belle propriété comme plusieurs clients qui alors pourraient même se mettre à deux pour la construction d'une villa contigüe [sic]. N'ayant pas reçu de projet d'acte de vente par Me [...], je ne sais pas si ce que vous avez signé aujourd'hui est définitif et exécutoire. Comme tu me l'as proposé avant-hier je te remettrai demain ma note d'honoraire que je te laisserai le soin de transmettre à Me [...] afin qu'il procède au versement de la commission par prélèvement sur le prix de vente en temps voulu. Bonne soirée et à demain". Le lendemain, la demanderesse a adressé au défendeur une note d'honoraires libellée comme suit : "Concerne : note d'honoraires de courtage – Parcelle [...] de la Commune de [...] – vente à M. R._____ et M. H._____ Cher Monsieur, Je vous prie de trouver ci-dessous le décompte de ma commission de courtage selon notre accord du 20 mai 2008 dans le cadre des ventes des parcelles [...] de la Commune de [...].

- 14 - Commission 3 % sur le prix de vente de CHF 10'000'000.-, soit CHF 300'000.- TVA 7.6 % CHF 22'800.- ----- - Total CHF 322'800.- Je vous remercie de donner procuration à Me [...], afin que ce dernier prélève le montant de la commission sur le prix de vente et procède directement au versement dudit montant sur mon compte n° [...] auprès de [...] à [...]." Le défendeur a contesté le droit de la demanderesse à une commission.

E. 26

La demanderesse allègue que le défendeur n'a pas déclaré résilier le contrat de courtage qui le liait à elle et le contraire n'est pas établi.

E. 27

Par acte du 8 juillet 2008, O._____ a déclaré céder à titre gratuit à H._____ la promesse de vente et d'achat du 18 juin 2008.

E. 28

Par courriel du 9 juillet 2008, la demanderesse a interpellé le défendeur pour faire le point sur le sort de la commission de courtage. Elle l'a en outre avisé du fait que R._____ et H._____ restaient intéressés par l'achat du haut du terrain et qu'il convenait de les tenir informés du suivi du dossier. Continuant de contester le droit de la demanderesse à une commission, le défendeur a consulté Me [...], avocat à Lausanne, lequel a reçu les parties en son étude le 11 août 2008. Par courrier du 21 août 2008, dont il se réservait de se prévaloir, [...] a indiqué à la demanderesse qu'il avait déconseillé au défendeur de faire des

concessions. Il l'a en outre informée de ce qui suit :

- 15 - "C'est pourquoi l'offre transactionnelle qu'il [ndr : le défendeur] avait formulée est ici formellement retirée."

E. 29

T. _____, que la demanderesse n'a pas présenté au défendeur, a été pressenti pour acquérir le haut des immeubles en cause. Souhaitant acheter une parcelle plus grande que la surface qui restait à vendre, il est entré en négociation avec H. _____. Celle-ci a porté sur le principe d'une cession par H. _____ d'une partie des 4'100 m² de terrain faisant l'objet des promesses de vente dont il était titulaire à T. _____, afin que ce dernier puisse légèrement agrandir le terrain qu'il s'apprêtait à acquérir. H. _____ a finalement accepté de réduire son acquisition à une surface de 2'993 m², le solde des immeubles étant vendu par le défendeur à T. _____.

E. 30

Par acte du 10 novembre 2008 instrumenté par le notaire [...] – dont la minute porte le numéro [...] –, le défendeur et H. _____ ont procédé à l'annulation des promesses de vente conclues le 18 juin 2008 sous minutes [...] et [...] et à la conclusion d'une nouvelle promesse de vente et d'achat. Dans cette dernière, le défendeur promettait de vendre à H. _____ et/ou son (ses) nommable(s), pour un prix de 8'035'000 fr., la parcelle « D » du plan d'intention signé par les comparants, savoir 2'993 m² constructibles à détacher de l'immeuble [...] de la Commune de [...]. A ce moment, le défendeur n'était pas encore propriétaire de l'immeuble [...], mais simplement lié par la promesse de vente et d'achat conclue avec [...]. Le droit d'emption du défendeur sur l'immeuble [...], qui venait à échéance le lendemain 11 novembre 2008, a été prolongé au 30 juin 2009. Par acte notarié [...] du 14 novembre 2008 – dont la minute porte le numéro [...] –, le défendeur a promis de vendre à D. _____ la parcelle [...] de la Commune de [...] ainsi qu'une surface approximative de 820 m² représentant le solde de la parcelle [...] de la même commune. Cette promesse de vente et d'achat à terme conditionnelle prévoit

- 16 - expressément la possibilité pour D. _____ de céder son droit à son nommable T. _____.

E. 31

Le 25 novembre 2008, la demanderesse a écrit au défendeur ce qui suit : "Le mois de novembre touchant à sa fin, je souhaiterais que nous nous rencontrions pour faire le point de la situation concernant ma note d'honoraires portant sur la vente des parcelles du bas dans le cadre du dossier susmentionné. Si mon souvenir est bon, c'était en ce mois de novembre que tu acquérais fermement la parcelle de ton ami sur laquelle tu exerçais ton droit de préemption et que les ventes subséquentes pouvaient s'exécuter définitivement par la force des choses. Lorsque je t'ai appelé, il y a plus d'un mois, tu étais sur le point de concrétiser la vente de la parcelle du haut. Comme je te l'ai laissé entendre, j'avais un client étranger susceptible de s'y intéresser mais manifestement sa venue en Suisse n'a pas été assez rapide. M. [...] m'apprend que tu aurais vendu. Est-ce exact ? J'attends de tes nouvelles."

E. 32

Par acte notarié [...] du 14 janvier 2009, les immeubles [...] et [...] de la Commune de [...] ont été réunis et divisés en deux bien-fonds, soit l'immeuble [...] de 6'000 m² et l'immeuble [...] de 2'993 m². L'immeuble [...], dont la surface a été réduite de 3'813 m² à 2'293 m², a

perdu 820 m2. Le 10 février 2009, [...] a vendu au défendeur les nouvelles parcelles [...] et [...] de la Commune de [...] pour un prix de 11'000'000 fr., plus le droit de mutation de 3,3 %, soit un total de 11'330'000 francs. Par contrat du même jour, en exécution de la promesse de vente et d'achat du 10 novembre 2008 – dont la minute porte le numéro [...] –, le défendeur a vendu à H._____ la nouvelle parcelle [...] de la Commune de [...] d'une surface de 2'993 m2 pour un prix de 8'035'000 francs. H._____ a acquis cet immeuble à des fins exclusivement privées. L'acte de vente ne comporte aucune mention de commission de courtage,

- 17 - même éventuelle, contrairement à son projet, lequel prévoyait, à son article 12, ce qui suit : "Par contre, le vendeur supportera l'éventuel impôt sur les gains immobiliers ou sur le bénéfice qui résultera de la vente, ainsi que l'éventuelle commission de courtage." Ce dernier projet ne se référait pas, contrairement à la promesse de vente et d'achat conclue le 18 juin 2008 par le défendeur et O._____, à l'accord du 20 mai 2008 concernant la demanderesse. Par acte notarié [...] du 10 février 2009 – dont la minute porte le numéro [...] –, le défendeur a vendu à T._____, pour un prix de 8'500'000 fr., la nouvelle parcelle [...] de la Commune de [...] d'une surface de 6'000 m2, soit l'ancien immeuble [...] et 820 m2 détachés de l'ancien immeuble [...]. T._____ avait repris les droits et obligations de la société D._____ découlant de la promesse de vente et d'achat ayant précédé la vente. En définitive, ni R._____ ni O._____ n'ont acheté tout ou partie des parcelles [...] et [...], l'entier de ceux-ci ayant été vendu à H._____ et T._____.

E. 33

Le 16 février 2009, le transfert de propriété de la parcelle [...] de [...] au défendeur a été inscrit au registre foncier. Le transfert de propriété du même immeuble du défendeur à H._____ a été inscrit le même jour. Après avoir été propriétaire durant deux jours de l'immeuble [...] et moins de vingt-quatre heures de l'immeuble [...], le défendeur a réalisé, par leur revente, un bénéfice brut de 5'205'000 fr. (= 8'035'000 fr. + 8'500'000 fr. - 11'330'000 fr.), dont à réduire l'impôt sur le gain immobilier au taux maximum de 30 % par 1'561'500 fr. et la commission de courtage payée à [...] par 139'880 fr., soit un bénéfice net d'environ 3'500'000 francs.

- 18 -

E. 34

La demanderesse allègue n'avoir jamais élevé de prétentions en rapport avec la vente de l'immeuble [...] à T._____ et le contraire n'est pas établi. Le défendeur n'a jamais versé de commission à la demanderesse.

E. 35

Par courrier du 24 mars 2009, le conseil du défendeur a écrit au conseil de la demanderesse ce qui suit : "Cher Confrère, 1. Je vous remercie de votre courrier du 11 courant. Sur cette base, nous ne pouvons bien sûr qu'admettre le principe du contrat de courtage invoqué. J'attire cependant votre attention sur le fait qu'il ne s'agit pas d'un contrat de courtage exclusif et que celui-ci a rapidement été précisé en ce sens que le mandat qui était confié à Me S._____ excluait des contacts avec des intermédiaires professionnels. Elle ne devait proposer à K._____ que des clients potentiels privés : voyez en particulier le mail, ci-joint en copie, du 3 juin 2008. 2. Ceci étant, les deux parcelles [...] et [...] auxquelles fait allusion le mandat de courtage ont désormais effectivement été vendues. Elles l'ont

d'ailleurs été selon des divisions différentes de ce qui avait été prévu initialement. Mais peu importe. 3. Ce qu'il est capital de savoir, c'est que l'une des deux parcelles a été vendue à un tiers, plus précisément à une société de M. T. _____, dont nul ne saurait prétendre, pas même votre mandante, qu'il aurait été d'une quelconque manière, même directement, indiqué par elle. Sommes-nous d'accord sur ce point ? Je pars de l'idée que c'est le cas car au vu des informations à ma disposition, je ne peux envisager le contraire. 4. Ne demeurant donc plus que la question de savoir si Me S. _____ peut revendiquer une commission de courtage pour la vente intervenue le 10 février 2009, selon acte authentique ci-joint en copie, en faveur de M. H. _____. 5. En consultant ce document, vous pourrez constater que cette vente a bien porté sur 2'993 mètres carrés du feuillet [...] de la Commune de [...]. A noter d'emblée que le prix de vente total a été de Fr. 8'035'000.- et non Fr. 10'000'000.- comme paraît le prétendre Me S. _____. Même si elle avait droit à sa commission, celle-ci ne serait donc bien que de Fr. 241'050.- et

- 19 - non de Fr. 322'800.-. Il m'intéresserait à ce propos de savoir comment vous aboutissez dans votre courrier du 5 mars, à ce chiffre. 6. Ce n'est en tout cas aucunement Me S. _____ qui a présenté M. H. _____ à M. K. _____. Le prétend-elle ? 7. Quant à M. R. _____, chacun, dans la région lausannoise, sait que c'est un professionnel de l'immobilier. On ne saurait le qualifier de « privé » au sens où l'entendait le mandat confié par M. K. _____ à Me S. _____, en particulier selon ce mail du 3 juin. L'idée du vendeur-mandant K. _____ était bien sûr de tenter de vendre directement à un privé, sans passer, hormis par Me S. _____, par des intermédiaires tels que M. R. _____. Cas échéant, en un deuxième temps, si Me S. _____ n'aboutissait pas dans sa recherche d'acheteurs potentiels privés, M. K. _____ aurait alors pu s'adresser à des promoteurs immobiliers mieux connus de la place, comme M. R. _____. M. K. _____, pour cela n'avait pas besoin de Me S. _____. 8. Dès lors, même si c'est M. R. _____ qui avait acheté l'immeuble en question, cela ne donnerait sans doute pas à Me S. _____ le droit à la commission qu'elle revendique aujourd'hui. C'est au point, dès lors que je crois acquis que Me S. _____ ne prétend tout de même pas avoir présenté M. H. _____ à M. K. _____, où je me demande comment votre mandante peut construire un raisonnement juridique susceptible de justifier sa prétention. Sans doute Me S. _____ prétend-elle avoir droit à cette commission parce que c'est M. R. _____ qui a présenté M. H. _____ à M. K. _____. La vente serait donc une conséquence indirecte de son courtage. 9. Au regard de l'interprétation de ces contrats de courtage, il faut d'abord mettre en évidence que Me S. _____ ne connaissait pas, et, crois-je savoir, ne connaît toujours pas, M. H. _____. Elle ne saurait donc se prévaloir de la moindre influence sur cette vente, hormis via R. _____. La question n'est donc que de savoir si elle peut se prévaloir d'une éventuelle influence indirecte de son travail sur la vente finalement conclue. 10. Comme vous le savez bien mieux que moi, la jurisprudence, il y a plus de 50 ans déjà, a tranché la question du droit à la commission du courtier qui ne favorise qu'indirectement la vente. Ainsi, au JT 1951 pages 491 et suivantes, il est précisé en particulier : « En règle générale, le courtier n'a pas droit à son salaire lorsque le contrat a été conclu non pas avec l'amateur trouvé par lui mais avec un tiers. Il peut cependant en être autrement dans des cas spéciaux, notamment lorsque le contrat n'est que par sa forme juridique conclu au nom du tiers alors qu'économiquement il a bien été conclu pour le compte et dans l'intérêt de l'amateur contractant des rapports économiques, personnels ou sociaux particulièrement étroits, tels que des rapports de famille ou de société ». 11. Je crois pouvoir vous affirmer que de tels liens économiques, personnels, familiaux ou sociaux entre M. R. _____ et M.

H. _____ n'existent pas, ce qui suffit à annihiler toutes les

- 20 - prétentions de votre mandante. Ceci étant, il va de soi que si vous m'indiquiez, ce qui est peut-être possible au vu de vos compétences notaires dans ce domaine, que cette jurisprudence a changé, ou si, contrairement à ce qui m'a été dit, vous me démontriez l'existence de tels rapports entre M. R. _____ et M. H. _____, je serais prêt à réexaminer ma position et à conseiller à mon mandant d'entrer en matière. En l'état, je ne peux pas. J'attends donc de vos nouvelles ou que votre mandante renonce. 12. Je me réserve de me prévaloir de la présente. (...)" . Par courrier du 2 avril 2009, le conseil de la demanderesse a répondu ce qui suit : "Mon cher Confrère, J'accuse réception de votre envoi du 24 mars 2009. Je ne reviens pas ici sur vos développements concernant la qualité d'acheteur privé ou professionnel de M. R. _____. Comme vous le dites vous-mêmes, tout le monde sait que M. R. _____ est actif professionnellement dans le domaine de l'immobilier. Si cette circonstance dérangeait M. K. _____, il fallait alors qu'il l'indique immédiatement à ma mandante. Le contrat de courtage signé ne comprend d'ailleurs aucune restriction à cet égard. Les instructions données par votre mandant de ne pas traiter avec d'autres intermédiaires, l'ont été bien plus tard et n'avaient rien à voir avec la négociation menée avec MM. R. _____ et H. _____ qui n'agissaient d'ailleurs pas en qualité d'intermédiaires. Vous faites allusion à la jurisprudence du Tribunal fédéral sur le caractère indirect de l'activité du courtier et les exceptions possibles lorsqu'il existe un lien entre les différents amateurs. Vous affirmez que de tels liens n'existeraient pas dans le cas d'espèce. Votre mandant n'ignore pourtant pas que dès la deuxième visite, M. R. _____ s'est présenté avec M. H. _____ comme co-investisseur. Tout au long des négociations, Nicolas R. _____ et M. H. _____ sont apparus comme partenaires. Votre client n'a jamais émis la moindre réserve quant au versement de la commission. Par message électronique du 16 juin 2008, il informait même Mme S. _____ de la signature imminente d'actes de vente, que sa présence chez le notaire n'était pas nécessaire et qu'il informerait des prix de vente exacts après la signature. Plusieurs correspondances évoquent expressément le nom de M. H. _____ sans que cela ne suscite aucune réaction de M. K. _____.

- 21 - Finalement, c'est M. H. _____ seul qui s'est porté acquéreur d'une des parcelles, selon contrat apparemment conclu le 10 février 2009. Je note que cet acte précise que M. K. _____ supportera l'éventuelle commission de courtage. L'utilisation de ces termes montre bien dans quel état d'esprit celui-ci a agi. Votre mandant a laissé Mme S. _____ développer une activité de négociation pour le compte des deux amateurs sans émettre la moindre réserve. Il a maintenu sans aucune restriction le contrat de courtage, a attendu la signature d'un acte de vente dans lequel il déclare prendre à sa charge une éventuelle commission de courtage. En d'autres termes, il a profité de la situation et n'a abattu ses cartes qu'une fois l'affaire conclue. Toutes les pièces en ma possession démontrent l'existence d'une communauté entre M. R. _____ et M. H. _____ et que la décision d'achat de ce dernier est dans un lien de causalité évident avec l'activité déployée par Mme S. _____. Le fait qu'un seul des membres du tandem s'est finalement porté acquéreur n'y change rien. Je prends acte du fait que le prix de vente s'est finalement élevé à CHF 8'035'000.-. La commission de courtage doit donc s'élever à CHF 241'050.-, plus TVA par CHF 18'319.80, soit un total de CHF 259'369.80. Je note que cette commission est exigible dès le 10 février 2009. La présente vaut mise en demeure pour le montant qui précède à partir de la date de son exigibilité. Faute de paiement d'ici au 15 avril 2009, Mme

S. _____ ouvrira action. Je joins, en annexe, un bulletin de versement. Je me réserve de me prévaloir de la présente. Dans l'attente [...]". Le conseil du défendeur a numéroté les paragraphes du courrier précité de 1 à 13. Le 23 avril 2009, il a répondu au conseil de la demanderesse selon courrier ainsi libellé : "Cher Confrère, 1. Je vous remercie de votre courrier du 2 avril. J'y réponds paragraphe par paragraphe, en numérotant ceux-ci de 1 à 3 sur la première page, de 4 à 9 sur la deuxième et de 10 à 13 sur la troisième page : 2. Ad 2. Et pourquoi ne revenez-vous pas sur ces « développements » ? Parce qu'ils sont défavorables à la version de votre mandante ? Je rappelle qu'à ma connaissance le contrat de courtage n'est soumis à aucune exigence de forme. Il peut donc être aisément modifié par échange de correspondances, comme il a été conclu d'ailleurs. Or, je vous ai adressé un mail démontrant indéniablement que M. K. _____ avait restreint la portée du contrat de courtage

- 22 - confié à Mme S. _____. Dans la mesure où, à la même date, M. K. _____ aurait pu purement et simplement résilier le contrat de courtage, il va de soi qu'il pouvait en restreindre la portée. Mme S. _____ le conteste-t-elle ? Ou bien prétend-elle avoir présenté ses acheteurs potentiels avant réception de cette restriction, auquel cas je m'évertuerai à démontrer, notamment, qu'en réalité cette restriction était antérieure et claire dès le départ entre parties. 3. Ad 3. C'est précisément parce qu'il ne servait à rien pour M. K. _____ que Mme S. _____ lui présente quelque'un dont « tout le monde sait » qu'il « est actif professionnellement dans le domaine de l'immobilier » que M. K. _____ a restreint le contrat de courtage confié. Comme indiqué ci-dessus, c'est en réalité immédiatement, certes oralement seulement en un premier temps, que M. K. _____ a limité le mandat de courtage confié à Mme S. _____. Le mail du 3 juin 2008 n'est qu'une confirmation. 4. Ad 4. Exact. Je prends note du fait que vous n'invoquez pas de jurisprudence contraire. 5. Ad 5. Quand bien même cela serait vrai, cela ne signifierait pas encore que c'est Mme S. _____ qui aurait présenté M. H. _____ à M. K. _____. Le prétend-elle oui ou non ? A la connaissance de M. K. _____, il n'y avait en tout cas pas de partenariat H. _____-R. _____. 6. Ad 6. Dans la mesure où Mme S. _____ était au bénéfice d'un contrat de courtage, même non exclusif, il était légitime que M. K. _____ tienne Mme S. _____ informée de la passation de la vente. Mais précisément parce qu'Mme S. _____ n'avait en l'espèce, pour cette vente, pas droit à une commission, il va de soi que sa présence n'était pas nécessaire chez le notaire ! On s'étonne d'ailleurs qu'on ait dû le préciser à Mme S. _____. Si on l'a fait, c'est parce que cette dernière harcelait littéralement M. K. _____, en dépit de son absence de droit dans cette opération. 7. Ad 7. Je vous remerciais d'être un peu plus précis : à quelles correspondances faites-vous allusion ? Cas échéant pouvez-vous me les transmettre ? Ces correspondances suggéraient-elles que finalement Mme S. _____ prétendrait que c'est elle qui aurait présenté M. H. _____ à M. K. _____ ? Quant à la clause de l'acte authentique selon laquelle c'est M. K. _____ qui supporterait l'éventuelle commission de courtage, j'observe qu'une telle clause, classique dans ce type d'acte, a surtout pour but de relever l'autre partie de tout risque à cet égard. Elle n'indique bien sûr aucun engagement de M. K. _____ de verser une commission de courtage et ce même s'il n'y avait pas cet adjectif « éventuelle » qui manifestement échappe lui aussi à Mme S. _____. Je dois d'ailleurs vous présenter des excuses sur un point secondaire : ce n'est pas l'acte authentique définitif que je vous ai transmis en annexe à mon dernier courrier mais uniquement un projet. Je viens seulement de recevoir cet acte définitif, que je joins en copie à la présente : contrairement à la pièce que je vous ai adressée le

- 23 - 24 mars, ce document-là est daté, du 10 février 2009, et porte un numéro, le numéro [...]. Il vient de m'être envoyé par M. le notaire [...] selon courrier également annexé, du 14 avril. Par rapport au projet que je vous avais transmis, cet acte définitif ne fait plus allusion à la commission de courtage. Voyez la suppression de cette mention au troisième paragraphe du chiffre 12 de ce texte définitif. Mais encore une fois cela ne change rien de fondamental dès lors que l'argument qu'invoquait Mme S. _____ à ce propos n'était, à nos yeux du moins, pas pertinent. Par contre, la suppression de cette clause suggère bien qu'au moment de la vente définitive, on était conscient qu'aucune commission de courtage n'était due. C'est d'ailleurs confirmé par le fait que Mme S. _____ n'a pas comparu lors de cette passation d'acte authentique du 10 février. Il est particulièrement piquant de constater que la mouture définitive de l'acte authentique du 10 février, que je vous adresse ce jour, supprime donc intégralement la mention d'une « éventuelle commission de courtage » figurant dans le projet, ce qui fait s'écrouler le fondement apparemment principal du raisonnement de Mme S. _____. Mais encore une fois, nous ne considérons de toute manière pas ce fondement comme suffisant... 8. Ad 8. Là encore j'ai le sentiment que Mme S. _____ suggère qu'elle aurait « développé une activité de négociation pour le compte de deux amateurs » parmi lesquels il y aurait donc M. H. _____, acquéreur final. Mais elle ne nous dit jamais qu'elle aurait présenté M. H. _____ à M. K. _____. Encore une fois, le prétend-elle oui ou non ? Peut-on cesser de tourner autour du pot une fois pour toute ? Quelles sont d'autres part les pièces en votre possession qui démontreraient « l'existence d'une communauté entre M. R. _____ et M. H. _____ » ? Quelle part précise Mme S. _____ prétend-elle avoir joué dans cette négociation avec M. H. _____ ? Je vous sais certes un spécialiste de ces problèmes de courtage. Mais il ne suffit pas, pour me convaincre, que vous affirmiez que « le fait qu'un seul des membres du tandem » se soit « finalement porté acquéreur n'y change rien ». J'ai le sentiment quant à moi, jusqu'à ce que vous me démontriez le contraire, que cela ne serait à mes yeux pas décisif : dans le cadre d'un contrat de courtage non exclusif, le fait qu'un courtier indique un acheteur potentiel qui n'acquiert pas seul mais avec un tiers, entraîne l'obligation de ne payer qu'une commission proportionnelle à l'investissement de l'acheteur présenté par le courtier. Calqué à la présente espèce, cela signifie que même si la présentation à M. K. _____ par Mme S. _____ de M. R. _____ était entrée dans le cadre du courtage, force serait aujourd'hui de constater qu'il n'a pas acquis du tout l'immeuble en question. Le reste n'est qu'un problème de courtage indirect selon votre chiffre 4 de ma détermination ci-dessus. 9. Ad 10 et 11. Il en est pris acte, étant précisé qu'il me paraît plus opportun que Mme S. _____ nous indique exactement le fondement de sa prétention avant d'ouvrir action. Cela implique qu'elle nous dise si elle prétend oui ou non avoir présenté M. H. _____ à M. K. _____ (l'ai-je déjà demandé ?) et si elle a d'autres éléments matériels susceptibles de nous

- 24 - convaincre. J'avoue que je détesterais l'idée, car j'aurais l'impression que le but était d'engager une procédure à tout prix, que l'on engage ce procès et que l'on nous sorte dans ce cadre un argument ou un document qui aurait été de nature à me convaincre avant procès de la légitimité de pousser mon mandant à fait une concession. En l'état je ne vois rien, très sincèrement. Mais si Mme S. _____ fait le choix de ne tenter de me convaincre qu'en procédure, elle devra assumer. Hélas, la procédure vaudoise est telle que même celui qui gagne un procès y perd des « plumes », malgré l'institution des dépens. Je regretterais donc, y compris pour M. K. _____, une telle démarche. 10. Ad 12. Je le comprends parfaitement et en fais bien sûr de même de la présente. (...)"

E. 36

En date du 18 août 2010, H._____ était toujours propriétaire de l'immeuble [...] de la Commune de [...]. Désireux d'y construire sa villa familiale, il a entrepris des démarches pour obtenir une autorisation de construire. Celle-ci lui a été délivrée.

E. 37

Par demande du 2 novembre 2009, la demanderesse S._____ a pris contre le défendeur K._____, avec suite de frais et dépens, les conclusions suivantes : " I. K._____ est le débiteur de S._____ et lui doit prompt et immédiat paiement de la somme de CHF 259'369.80 (deux cent cinquante-neuf mille trois cent soixante-neuf francs quatre-vingt), avec intérêts à 5 % l'an dès le 10 février 2009." Par réponse du 23 février 2010, le défendeur a conclu, avec suite de frais et dépens, au rejet des conclusions de la demande. En droit :

- 25 - I. a) A teneur de l'art. 404 al. 1 CPC (Code de procédure civile du 19 décembre 2008, RS 272), les procédures en cours à l'entrée en vigueur du CPC sont régies par l'ancien droit de procédure jusqu'à la clôture de l'instance. Cette règle vaut pour toutes les procédures en cours, quelle que soit leur nature (Tappy, Le droit transitoire applicable lors de l'introduction de la nouvelle procédure civile unifiée, in : JT 2010 III 11, p. 19). Aux termes de l'art. 166 CDPJ (Code de droit privé judiciaire vaudois du 12 janvier 2010, RSV 211.02), les règles de compétences matérielles applicables avant l'entrée en vigueur du CDPJ demeurent applicables aux causes pendantes devant les autorités civiles ou administratives (Tappy, op. cit., p. 14). b) En l'espèce, la demande a été déposée le 2 novembre 2009, soit avant l'entrée en vigueur du CPC. Il convient par conséquent d'appliquer à la présente cause le CPC-VD (Code de procédure civile vaudoise du 14 décembre 1966, RSV 270.11) dans sa version au 31 décembre 2010. Les dispositions de la loi d'organisation judiciaire du 12 décembre 1979 (LOJV, RSV 173.01), dans leur teneur au 31 décembre 2010, sont également applicables. II. La demanderesse fait valoir que le 20 mai 2008, elle a conclu avec le défendeur un contrat de courtage prévoyant qu'elle serait rémunérée à raison de 3 %, plus TVA, du prix de vente de tout ou partie des immeubles [...] et [...] de la Commune de [...]. Elle réclame de ce chef, pour la vente à H._____ de la parcelle [...], le paiement d'une commission de courtage de 241'050 fr., plus 18'319 fr. 80 de TVA, soit un total de 259'369 fr. 80. En substance, le défendeur conteste l'existence d'un lien de causalité entre l'activité de la demanderesse et la conclusion de son contrat de vente avec H._____.

- 26 - III. a) Selon l'art. 412 al. 1 CO (loi fédérale du 30 mars 1911 complétant le Code civil suisse [livre cinquième : droit des obligations], RS 220), le courtage est un contrat par lequel le courtier est chargé, moyennant un salaire, soit d'indiquer à l'autre partie l'occasion de conclure une convention, soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat. Le courtage doit présenter les deux éléments essentiels suivants : il doit être conclu à titre onéreux et les services procurés par le courtier, qu'il soit indicateur ou négociateur, doivent tendre à la conclusion d'un contrat, quelle qu'en soit la nature (ATF 131 III 268 c. 5.1.2; ATF 124 III 481; Rayroux, Commentaire romand, nn. 5 à 13 ad art. 412 CO; Tercier/Favre/Pedrazzini, in : Tercier/Favre [éd.], Les contrats spéciaux, 4ème éd., Bâle 2009, p. 847). Le mandat proprement dit, dont les règles sont, d'une manière générale, applicables au courtage (art. 412 al. 2 CO), se distingue de ce dernier en ce sens que le courtier est beaucoup plus libre dans son activité que ne l'est le mandataire, qui est soumis aux instructions de son mandant et qui ne peut s'en écarter qu'aux conditions strictes de l'art. 397 al. 1 CO (TF 4C.367/2004 du 22 mars 2005 c. 5.1.2; Marquis, Le contrat de

courtage immobilier et le salaire du courtier, thèse Lausanne 1993, p. 56). La conclusion du contrat de courtage n'est subordonnée au respect d'aucune forme particulière. Le contrat peut donc être conclu oralement ou par actes concludants, même lorsqu'il a pour but la conclusion d'un contrat principal lui-même soumis à une forme (SJ 2004 I 257 c. 3.1; Marquis, op. cit., p. 181; Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., p. 848 et les arrêts cités; Rayroux, op. cit., n. 16 ad art. 412 CO). Le fardeau de la preuve de la conclusion du contrat incombe au courtier (SJ 2004 I 257 c. 3.1; Rayroux, loc. cit.). Pour apprécier la forme et les clauses d'un contrat, il y a lieu de rechercher la réelle et commune 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).

- 27 - b) Par courriel du 20 mai 2008, la demanderesse a écrit au défendeur notamment ce qui suit : "Je souhaiterais avant d'aller plus de l'avant que vous me confirmiez mon mandat de vous indiquer, vous présenter un potentiel acheteur/promoteur/coinvestisseur pour la/les parcelles [...] et [...] de [...]. Je prends note que vous êtes au bénéfice d'un droit de préemption oral sur ces parcelles que vous envisagez fortement d'exercer et que vous reconnaissez me devoir pour toutes personnes que je pourrais vous présenter et qui vous permettrait d'acheter tout ou partie de ces parcelles une commission de courtage de 3 % plus TVA." Par courriel du même jour, le défendeur a déclaré accepter la teneur du courriel précité. Sans qu'on sache à quelle date, il a apposé sa signature sur un exemplaire papier de sa déclaration d'acceptation. Le défendeur fait valoir que ce contrat aurait concerné non la vente, mais l'achat du terrain, en vue duquel la demanderesse ne prétend pas avoir déployé une quelconque activité. On ne comprend pas le sens que pourrait avoir un tel contrat. Le défendeur était alors déjà en contact avec son voisin [...], et n'avait nullement besoin des services de la demanderesse à cet égard. Il est établi que [...] avait conseillé au défendeur de prendre contact avec la demanderesse, cela en vue d'une vente. D'ailleurs, le courriel précité ne peut être interprété comme le prétend le défendeur. Dans le premier paragraphe de ce courriel, la demanderesse propose clairement au défendeur de lui trouver un acheteur pour les parcelles [...] et [...]. Le second paragraphe, même s'il mentionne que le défendeur n'était alors pas propriétaire du terrain et qu'il prétendait être au bénéfice d'un droit de préemption oral, vise clairement le même objet. Il s'agissait en effet pour la demanderesse de présenter des personnes, soit des acquéreurs, au défendeur de manière à ce qu'il puisse acheter, puis vendre les parcelles à l'une ou plusieurs d'entre elles. Ces « personnes » ne pouvaient être que des acheteurs. Partant, l'activité de la demanderesse ne pouvait concerner que la vente du terrain.

- 28 - Quant au second élément essentiel du contrat de courtage, savoir la rémunération du courtier, il est explicitement indiqué dans le courriel de la demanderesse. On retiendra donc que les parties ont valablement conclu un contrat de courtage au sens de l'art. 412 CO. Il s'agit à l'évidence d'un contrat d'indication, les parties n'ayant pas prévu que la demanderesse s'entremettrait pour la négociation du contrat principal (cf. Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., p. 846; Marquis, op. cit., pp. 421 et 425). Ce contrat, qui n'est soumis à aucune forme, a été passé le 20 mai 2008, même si on ne connaît pas la date de la signature du défendeur. IV. Aux termes de l'art. 413 al. 1 CO, le courtier a droit à son salaire dès que l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite aboutit à la conclusion du contrat. a)i) Le droit du courtier à son salaire dépend tout d'abord d'une condition potestative suspensive, savoir la conclusion par le mandant d'un contrat principal (TF 4C.278/2004 du 29 décembre 2004 c. 3.2; Marquis, op. cit., p. 343;

Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., p. 852). Il faut (et il suffit) que le contrat soit valablement conclu. Le moment de la conclusion est en soi sans influence; il peut intervenir même après l'extinction du contrat de courtage, si les démarches entreprises sont intervenues avant l'expiration, la résiliation ou la révocation du mandat (Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., p. 853). La loi n'énonce pas expressément l'exigence que le contrat principal conclu soit conforme aux désirs du mandant. Tant la jurisprudence que la doctrine sont pourtant unanimes à considérer que le mandat n'entend pas rémunérer le courtier pour la conclusion d'un contrat quelconque, mais pour la conclusion d'un contrat conforme à ses attentes et lui permettant d'atteindre le but recherché. Le fondement de ce principe découle de la théorie générale des contrats selon laquelle une

- 29 - prestation n'est réputée accomplie que lorsqu'elle est fournie conformément au contrat (art. 97 al.1 CO). L'exigence de la conformité du contrat principal avec les désirs du mandant relève au fond de la correcte exécution du contrat de courtage (Marquis, op. cit., p. 397). L'examen de l'équivalence entre le contrat désiré par le mandant et le contrat effectivement conclu dépend, d'après le Tribunal fédéral, du but assigné par le courtage à l'activité du courtier. Il convient de se pencher plus particulièrement sur le résultat économique escompté par le mandant. (Marquis, op. cit., pp. 398 ss; Rayroux, op. cit., n. 17 ad art. 413 CO). ii) Comme on l'a vu, le contrat principal souhaité par le défendeur était la vente de tout ou partie des parcelles [...] et [...] de la Commune de [...]. Le 10 février 2009, le défendeur a vendu à H. _____ la parcelle [...] de la Commune de [...], dont la surface avait été réduite au profit de la parcelle [...] le 14 janvier 2009. Force est par conséquent d'admettre que la condition de la conclusion d'un contrat conforme aux désirs du mandant est en l'espèce remplie. b)i) L'art. 413 al. 1 CO soumet encore la naissance du droit au salaire du courtier à ce que celui-ci ait développé une certaine activité et à ce qu'il existe un lien de causalité entre son activité et la conclusion du contrat principal (Marquis, op. cit., p. 419; Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., p. 853). Il n'est pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit la conséquence immédiate de l'activité fournie. Il suffit que celle-ci ait été une cause même éloignée de la décision du tiers satisfaisant à l'objectif du mandant; 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. Il importe peu que le courtier n'ait pas participé jusqu'au bout aux négociations du

- 30 - vendeur et de l'acheteur, ni qu'un autre courtier ait aussi été mis en oeuvre. En pareil cas, la condition suspensive de l'art. 413 al. 1 CO n'est défailante que si l'activité du courtier n'a abouti à aucun résultat, que les pourparlers consécutifs à cette activité ont été définitivement rompus et que l'affaire est finalement conclue sur des bases toutes nouvelles. Le temps écoulé entre les derniers efforts du courtier et la conclusion du contrat principal est en soi un fait dénué de portée. Il incombe au courtier de prouver le rapport de causalité entre son activité et la conclusion du contrat principal par le mandant et le tiers. Si la preuve du contrat et celle d'une activité du courtier sont rapportées, il y a présomption de fait que ce lien existe (TF 4A_401/2012 du 16 octobre 2012 c. 4; Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., pp. 853 et 854). D'après la jurisprudence fédérale, il incombe au courtier indicateur « de prouver qu'il a été le premier à désigner, comme s'intéressant en fait à l'affaire, la personne qui a par la suite acheté, et que c'est précisément sur la base de cette indication que les parties sont entrées en relation et ont conclu le marché » (ATF 90 II 92, JT 1965 I 37; ATF 75 II 53, JT 1949 I 468; ATF 72 II 84, JT 1946 I 558; Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., p. 854; Marquis, op. cit., p. 437). Pour que l'existence du lien de causalité soit établie, il faut

que le courtier ait communiqué au mandant une occasion de conclure qui lui était inconnue jusque là. Il importe peu que le mandant ait connu le tiers, il suffit qu'il ait ignoré que celui-ci était intéressé à la conclusion d'un tel contrat (Marquis, op. cit., p. 439). Le fait que le courtier ait eu connaissance de l'amateur par hasard et non en développant spécifiquement son activité de recherche ne remet pas en cause son droit au salaire. Il n'est pas non plus nécessaire que le courtier indicateur communique lui-même l'occasion de conclure au mandant. Cette communication peut également être faite par un tiers dans la mesure où celui-ci agit comme auxiliaire ou mandataire du courtier. Il arrive même que l'indication se fasse par l'amateur lui-même : celui-ci, à l'instigation du courtier, s'adresse directement au mandant (Marquis, op. cit., pp. 422 et 424).

- 31 - ii) Informé par la demanderesse de la vente des immeubles [...] et [...] de la Commune de [...], [...] a indiqué à celle-ci qu'il se pouvait que son frère R._____ soit intéressé. La demanderesse a donc communiqué à ce dernier le numéro des immeubles et le prix souhaité par le défendeur. Dès le départ, R._____ était intéressé à acquérir les terrains avec son ami H._____ pour y construire leurs deux villas familiales au sud et réaliser une promotion immobilière au nord. Le 20 mai 2008, les parties ont rencontré R._____, qui a confirmé au défendeur son intérêt pour les immeubles. Par courriel du soir même, la demanderesse a écrit au défendeur qu'elle allait demander à R._____ de lui confirmer par écrit son offre de 12'000'000 fr. pour 4'100 m2 de terrain. On peut en inférer que cette surface a été mentionnée lors de la première rencontre entre les parties et R._____. Sans qu'on sache à quel moment, R._____ a indiqué à la demanderesse qu'il envisageait d'acheter les immeubles avec un ami et a présenté au défendeur son projet, tel que décrit au paragraphe précédent. Il ressort aussi des faits que par courriel du 21 mai 2008, R._____ a écrit à la demanderesse « on achète le tout sur la base de 18 millions (...) on laisse à K._____ le choix comme il nous a entretenu hier et ce matin, de garder un bout de terrain au nord (...) on a discuté ce matin des modalités (...). Il achètera en son nom (...), en se blindant avec une promesse d'achat préalablement avec nous ». On peut en déduire qu'à la date de ce courriel au plus tard - soit le lendemain de la conclusion du contrat de courtage -, tant la demanderesse que le défendeur étaient au courant que R._____ oeuvrait non seulement pour lui-même mais aussi pour un tiers. Il est établi qu'il s'agissait de H._____. Par la suite, R._____ et H._____ ont présenté plusieurs offres d'achat communes. Par courriel du 26 mai 2008, la demanderesse a informé R._____ du fait que le défendeur avait demandé à ce qu'un rendez-vous soit fixé avec lui et son « partenaire ». Par courriel du 1er juin 2008, le défendeur a requis de la demanderesse des nouvelles de son client R._____ et de son « autre client ». Ces écrits, en particulier le dernier cité, attestent que le défendeur était parfaitement au clair sur le

- 32 - fait que R._____ et H._____ agissaient de concert et que la demanderesse oeuvrait comme intermédiaire entre ceux-ci d'une part et lui-même d'autre part. Finalement, R._____ et H._____ ont offert d'acheter 4'100 m2 de terrain pour un prix de 10'000'000 fr., ce que le défendeur a accepté. R._____ a ensuite décidé de s'engager non pas à titre personnel mais par le biais de sa société O._____. Le 18 juin 2008, le défendeur a signé deux promesses d'achat et de vente en faveur de H._____ ou ses nommables, pouvant être R._____ et/ou son épouse et/ou O._____ et/ou [...], respectivement d'O._____ ou ses nommables, pouvant être R._____ et/ou son épouse et/ou [...] et/ou H._____. Ces deux actes étaient ainsi liés, chaque promettant-acquéreur pouvant désigner l'autre comme titulaire du contrat. Ils avaient pour

objet deux parcelles de 2'050 m² chacune, ce qui confirme l'intention affichée dès le départ par R. _____ de faire construire deux villas familiales sur une parcelle globale de 4'100 m². L'identité des nommables de chacun des deux actes démontre qu'aussi bien R. _____ que H. _____ entendait exclure tout tiers du partage du terrain de 4'100 m². Le 8 juillet 2008, pour des raisons qu'on ignore, O. _____ a déclaré céder à titre gratuit à H. _____ la promesse de vente et d'achat du 18 juin 2008. Le 10 novembre 2008, H. _____ et le défendeur ont signé une nouvelle promesse de vente et d'achat portant sur un terrain de 2'993 m². Le 10 février 2009, le défendeur a vendu à H. _____ la nouvelle parcelle [...] de la Commune de [...] d'une surface de 2'993 m² pour un prix de 8'035'000 francs. Au vu de ce qui précède, il est clair que c'est l'activité de la demanderesse qui a permis au défendeur de conclure un contrat de vente avec H. _____. En effet, R. _____, qui a été contacté par la demanderesse, a toujours agi de concert avec H. _____. Il importe peu de savoir que le défendeur ne l'a pas su immédiatement, mais uniquement le lendemain de la première rencontre avec R. _____. Il n'est pas non plus déterminant que le défendeur ait connu H. _____ par

- 33 - l'intermédiaire de R. _____ et non de la demanderesse directement. Cette dernière a assurément été la première à mettre en contact le défendeur avec R. _____, lequel agissait aussi pour son ami H. _____. En d'autres termes, c'est bien l'activité déployée par la demanderesse qui a permis la conclusion du contrat du 10 février 2009. Par ailleurs, il est établi qu'avant l'intervention de la demanderesse, le défendeur ne connaissait aucunement l'intérêt de R. _____ et de H. _____ pour l'acquisition des immeubles en cause, pas plus d'ailleurs que ceux-ci n'étaient au courant du fait que ces derniers étaient en vente. On peut aussi relever que R. _____ n'agissait aucunement comme courtier, comme l'a soutenu le défendeur. Il n'est pas courtier, et comptait initialement se partager l'acquisition avec son ami H. _____. En définitive, on retiendra que la demanderesse a droit à une commission de courtage pour la vente de l'immeuble [...] à H. _____. V. a) Le contrat de courtage conclu par les parties le 20 mai 2008 prévoit une commission de 3 %, plus TVA, sur le prix de vente. Comme on l'a vu, le défendeur a vendu à H. _____ l'immeuble [...] de la Commune de [...] pour un prix de 8'035'000 francs. Partant, le montant de la commission à laquelle a droit la demanderesse s'élève à 241'050 fr., plus 7,6 % de TVA (= 18'319 fr. 80), soit un total de 259'369 fr. 80. b) La demanderesse conclut à l'allocation d'un intérêt à 5 % l'an dès le 10 février 2009. L'intérêt moratoire est dû dès la demeure du débiteur au taux de 5 % l'an et ce jusqu'au jour du paiement (art. 104 CO; Engel, Traité des obligations en droit suisse, 2ème éd., Berne 1997, p. 692). En principe, le débiteur d'une obligation exigible est mis en demeure par l'interpellation du créancier (art. 102 al. 1 CO). Acte soumis à réception, l'interpellation

- 34 - produit effet dès qu'elle parvient dans la sphère juridique du débiteur ou de son représentant (Engel, op. cit., p. 685 et la réf. citée). Est une interpellation la lettre invitant le débiteur à l'exécution. L'interpellation est à terme si le créancier fixe l'échéance de la prestation, conformément à son droit (Engel, op. cit., p. 686). En l'occurrence, par courrier du 2 avril 2009, le conseil de la demanderesse a invité le défendeur à verser à la demanderesse la somme de 259'369 fr. 80 à titre de commission de courtage d'ici au 15 avril 2009, faute de quoi la demanderesse ouvrirait action en justice. Un intérêt moratoire de 5 % l'an doit donc être accordé à la demanderesse dès le 16 avril 2009, date du lendemain de l'échéance du délai de paiement qu'elle a concédé. VI. a) Selon l'art. 92 al. 1 CPC-VD, des dépens sont alloués à la partie qui obtient gain de cause. Ils comprennent principalement

les frais de justice payés par la partie, ainsi que les honoraires et les débours de son avocat (art. 91 let. a et c CPC-VD). Les frais de justice englobent l'émolument de justice et les frais de mesures probatoires. Les honoraires d'avocat sont fixés selon le tarif du 17 juin 1986 des honoraires d'avocat dus à titre de dépens (tarif abrogé par l'entrée en vigueur, le 1er janvier 2011, du tarif des dépens en matière civile du 23 novembre 2010 [TDC, RSV 270.11.6], mais qui reste applicable en vertu de l'art. 26 al. 2 TDC). Les débours ont trait au paiement d'une somme d'argent précise pour une opération déterminée. b) En l'espèce, obtenant entièrement gain de cause, la demanderesse a droit à de pleins dépens, à la charge du défendeur, qu'il convient d'arrêter à 33'445 fr., savoir : a 25'00 fr à titre de participation aux honoraires de) 0 . son conseil; b 1'250 fr pour les débours de celui-ci;) .

- 35 - c) 7'195 fr en remboursement de son coupon de . justice.

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