

# VD\_GERICHTE PT16.045641 vom 18. Mai 2021

VD Tribunal cantonal, 2021-05-18, FR

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd\\_gerichte\\_PT16.045641](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_gerichte_PT16.045641)

FR: VD\_GERICHTE PT16.045641 du 18 mai 2021

IT: VD\_GERICHTE PT16.045641 del 18 maggio 2021

## Erwägungen

### E. 3

L'appel peut être formé pour violation du droit ainsi que pour constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). L'autorité d'appel peut revoir l'ensemble du droit applicable, y compris les questions d'opportunité ou d'appréciation laissées par la loi à la décision du juge, et doit, le cas échéant, appliquer le droit d'office conformément au principe général de l'art. 57 CPC. Elle peut revoir librement l'appréciation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (JdT 2011 III 43 consid. 2 et les références citées) et vérifie si le premier juge pouvait admettre les faits qu'il a retenus (ATF 138 III 374 consid. 4.3.1 ; TF 4A\_238/2015 du 22 septembre 2015 consid. 2.2).

### E. 4.1

Les appelants reprochent à l'autorité de première instance d'avoir apprécié les preuves et constaté les faits inexactement.

### E. 4.2

Ils lui font tout d'abord grief d'avoir retenu qu'il n'était pas établi que T. \_\_\_\_\_ aurait eu un premier contact avec la société J. \_\_\_\_\_. Ils soutiennent qu'il serait patent que l'acheteuse aurait eu un contact direct avec la société précitée afin d'entamer de nouvelles négociations et de conclure la vente, notamment parce qu'elle n'aurait

- 22 - pas disposé du numéro de téléphone des appelants et qu'elle n'aurait pas pris contact directement avec eux. Ils allèguent qu'il serait manifeste que T. \_\_\_\_\_ et C. \_\_\_\_\_ auraient vu la nouvelle annonce émise par J. \_\_\_\_\_ et qu'ils auraient contacté cette société afin de revisiter la maison. Les appelants se bornent toutefois à alléguer les faits précités, sans les établir. Le seul moyen de preuve qu'ils offrent, à savoir l'audition de T. \_\_\_\_\_ et C. \_\_\_\_\_, est irrecevable en deuxième instance (cf. consid. 2.2 supra). Il n'est dès lors pas établi que les acheteurs auraient eu un contact directement avec la société J. \_\_\_\_\_, qu'ils auraient vu la nouvelle annonce émise par celle-ci ou encore qu'ils l'auraient contactée afin de revisiter la maison, étant au surplus précisé que ces éléments n'ont même pas été allégués par les appelants dans leurs écritures de première instance.

### E. 4.3

Les appelants font ensuite grief aux premiers juges d'avoir retenu que Q. \_\_\_\_\_ avait répondu aux diverses questions de T. \_\_\_\_\_ ensuite de la visite du bien organisée le 24 février 2015 et qu'elle lui avait notamment transmis des informations par rapport au financement hypothécaire. Ce grief tombe toutefois à faux. En effet, les éléments retenus par les premiers juges ressortent des échanges de courriels, qui ont été produits au dossier, entre T. \_\_\_\_\_ et l'intimée, par l'intermédiaire de plusieurs de ses employés, ainsi que des déclarations de R. \_\_\_\_\_ lors de son audition en qualité de témoin. A cet égard, il y a

lieu de souligner que R. \_\_\_\_\_ n'est plus employé par Q. \_\_\_\_\_, de sorte qu'il n'a aucun intérêt financier dans le présent litige et que ses déclarations sont corroborées par les appels téléphoniques et les courriels échangés avec T. \_\_\_\_\_ et C. \_\_\_\_\_. Partant, il n'y a pas lieu de corriger l'état de fait.

- 23 -

#### **E. 4.4**

Les appelants reprochent enfin aux premiers juges de ne pas avoir retenu que la clause d'exclusivité relative au contrat de courtage conclu avec l'intimée Q. \_\_\_\_\_ aurait été résiliée par B.O. \_\_\_\_\_ par courriel du

#### **E. 6**

mai 2015. S'agissant du courriel précité, il mentionne ce qui suit : « (...) je te confirme la Non Exclusivité concernant la vente de notre maison à X. \_\_\_\_\_ ! Le prix de la maison et (sic) Fr. 1'160'000.- NON NEGOCIABLE !! ». Les premiers juges n'ont reproduit qu'une partie de ce courriel dans l'état de fait du jugement entrepris, à savoir sa deuxième partie relative au prix de l'objet vendu. Il y a donc lieu de compléter les faits à cet égard. 5. 5.1 Les appelants contestent le droit de Q. \_\_\_\_\_ de percevoir toute commission de courtage en vertu du contrat conclu entre eux le 6 juin 2014. 5.2 5.2.1 L'art. 412 al. 1 CO (Code des obligations du 30 mars 1911 ; RS 220) définit le courtage comme un contrat par lequel le courtier est chargé, moyennant un salaire, soit d'indiquer à l'autre partie l'occasion de conclure une convention (courtage d'indication), soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat (courtage de négociation). 5.2.2 Selon l'art. 413 al. 1 CO, le courtier a droit à son salaire dès que l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite aboutit à la conclusion du contrat. Le courtier est en principe appelé à développer une activité factuelle, consistant à trouver un amateur qui se portera contractant du mandant (ATF 131 III 268 consid. 5.1.2 ; TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.1). Pour prétendre à un salaire, il doit prouver, d'une part,

- 24 - qu'il a agi et, d'autre part, que son intervention a été couronnée de succès (ATF 131 III 268 consid. 5.1.2 ; TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.1 et l'arrêt cité). Il faut donc que le contrat que le mandant cherchait à obtenir ait été conclu et qu'il existe un lien de causalité entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat (TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.1). En ce qui concerne le lien de causalité, il ne s'agit pas d'un lien de causalité naturelle ou de causalité adéquate (TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.3 et la référence citée). Il suffit que celle-ci ait été une cause même éloignée de la décision du tiers satisfaisant à l'objectif du mandant. La jurisprudence se contente d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers (TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.3 et l'arrêt cité), lien qui peut subsister malgré une rupture des pourparlers. A cet égard, il importe peu qu'un autre (nouveau) courtier ait également été mis en œuvre. En pareil cas, la condition suspensive de l'art. 413 al. 1 CO n'est défailante que si l'activité du premier courtier n'a abouti à aucun résultat, que les pourparlers consécutifs à cette activité ont été définitivement rompus et que l'affaire est finalement conclue, avec le contractant que le premier courtier avait présenté, sur des bases toutes nouvelles (TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.3 et l'arrêt cité). 5.2.3 En matière de courtage d'indication, il suffit que le courtier annonce l'occasion de conclure au mandant. On peut distinguer deux phases : tout d'abord le courtier recherche des amateurs, puis il communique au mandant les occasions de conclure (Marquis, Le contrat de courtage

immobilier et le salaire du courtier, thèse Lausanne, 1993, p. 421). Dans le cadre de la première phase, en matière immobilière, il s'agit d'insérer des annonces dans les journaux, de répondre aux annonces, de tenir des fichiers, de placarder l'objet à vendre, de provoquer des contacts avec des professionnels ou des personnes externes à la profession. Cette période de recherche n'étant pas une condition essentielle de l'activité du courtier, celui-ci peut avoir connaissance d'un amateur par hasard et non en développant son activité de recherche, sans que cela remette en cause son droit au salaire (Marquis, op. cit., p. 422).

- 25 - Il incombe au courtier, s'il entend recevoir une rémunération, d'indiquer à son mandant une occasion de conclure qui lui était inconnue jusque-là (TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.3 et l'arrêt cité). Ainsi, la conclusion du contrat principal est dans un rapport de causalité avec l'activité de courtage si le courtier prouve qu'il a été le premier à désigner, comme s'intéressant à l'affaire, la personne qui a acheté par la suite et que c'est précisément sur la base de cette indication que les parties sont entrées en relation et ont conclu le marché (TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.3 et les arrêts cités). En cas de rupture des pourparlers (menés par le premier courtier indicateur), puis d'une reprise de ceux-ci (par un nouveau courtier, mais entre les mêmes parties et sur la même affaire) et de la conclusion d'un contrat, il faut alors distinguer : (a) si les parties ont repris contact (et les pourparlers) en raison des relations précédemment tissées (et dont le premier courtier était l'instigateur), le lien de causalité entre l'activité déployée par celui-ci et la conclusion du contrat est maintenu ; (b) si la reprise des pourparlers entre les parties trouve son origine dans l'intervention ultérieure et indépendante du nouveau courtier, le lien de causalité entre l'activité déployée par le premier courtier et la conclusion du contrat fait alors défaut (cf. ATF 72 II 84 consid. 2, qui traite explicitement du courtage d'indication ; TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.3 ; Marquis, op. cit., p. 440 ss). Le temps écoulé entre les derniers efforts du (premier) courtier et la conclusion du contrat principal est en soi un fait dénué de portée (ATF 84 II 542 consid. 3 ; TF 4A\_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.3). L'activité d'un autre courtier, qui ultérieurement indique le même amateur, ne peut plus être dans un rapport de causalité si le contrat principal est conclu avec cet amateur. La doctrine admet de manière unanime qu'en cas d'activité de plusieurs courtiers indicateurs, le mandant ne doit donc payer qu'un salaire au courtier qui, le premier, lui a indiqué l'amateur avec lequel le contrat principal a été conclu (Marquis, op. cit., pp. 219-220).

- 26 - 5.2.4 Le courtage de négociation est une activité d'entremise, par laquelle le courtier amène les futurs cocontractants à harmoniser les diverses exigences qui les séparent, à préparer le contrat principal conformément à ce qui est prévu dans le contrat de courtage, à infléchir la volontiers du tiers de conclure le contrat principal (Marquis, op. cit., p. 425). Contrairement au courtier indicateur, le courtier négociateur exerce l'essentiel de son activité auprès de l'amateur avec qui il doit entrer en contact directement ou par l'intermédiaire d'un mandataire ; la doctrine distingue habituellement quatre phases dans l'activité du courtier négociateur, à savoir la recherche d'amateur, la communication de l'occasion de conclure à l'amateur, le travail de négociation auprès de l'amateur et la communication au mandant que l'amateur est prêt à conclure, étant précisé que la naissance du droit au salaire n'est pas subordonnée à la condition que chacune de ces activités ait été exercée par le courtier (Marquis, op. cit., pp. 425-426). Il suffit qu'à un moment de son activité, le courtier ait provoqué un des motifs qui a déterminé le tiers à conclure (Marquis, op. cit., p. 427). L'exigence d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers n'a véritablement de sens que dans le courtage de négociation, puisque,

dans le courtage d'indication, le courtier se limite à communiquer au mandant le nom de personnes intéressées à conclure et n'exerce pas d'influence sur la volonté de celles-ci (TF 4A\_337/2011 du 15 novembre 2011 consid. 2.1 et les références citées). 5.2.5 S'agissant des obligations revenant aux parties à un contrat de courtage, l'une des principales consiste en la nécessité pour chacune d'entre elles (et non uniquement le courtier) de se comporter selon les règles de la bonne foi (Marquis, op. cit., p. 171). En particulier, le mandant a le devoir de contribuer à l'aboutissement de l'affaire dans ce cadre et de tenir le courtier au courant d'éventuels changements dans ses intentions, de modifications de l'objet ou encore de sa volonté de renoncer à l'affaire (Marquis, op. cit., p. 173). Par ailleurs, la bonne foi constitue également une limite à la possibilité du mandant de refuser les contrats indiqués ou

- 27 - négociés par le courtier, étant toutefois précisé qu'il doit tout de même rester libre dans sa décision (Marquis, op. cit., p. 175). 5.3 Les premiers juges ont retenu que l'intimée avait répondu aux différentes questions de T. \_\_\_\_\_ ensuite de la visite du bien qu'elle avait organisée le 24 avril 2015 et qu'elle lui avait également transmis, dans le courant du mois de mai 2015, des informations par rapport au financement hypothécaire, ainsi qu'un « bon chez DL pour étude de financement ». Ils ont également souligné que les appelants avaient résilié le contrat de courtage les liant à l'intimée le 1er juin 2015 et que cette dernière en avait pris acte par courriel du lendemain, annulant alors leur dossier. Partant, il ne pouvait lui être reproché de ne pas avoir mené à terme les éventuels pourparlers avec les futurs acquéreurs, dès lors qu'il ne lui appartenait pas de mener lesdits pourparlers avec de potentiels clients depuis la résiliation du contrat. Les premiers juges ont estimé que la question de savoir si l'on pouvait reprocher à l'intimée de ne pas avoir décelé la problématique du statut juridique du bien immobilier, à savoir une copropriété ou une propriété par étages, pouvait rester ouverte. En effet, il ressortait du témoignage du notaire L. \_\_\_\_\_ que cette problématique s'était présentée lorsque les appelants avaient trouvé un acquéreur et la situation aurait donc été identique si le contrat de courtage n'avait pas été résilié et que le bien immobilier avait été vendu par l'intermédiaire de Q. \_\_\_\_\_. Au surplus, les premiers juges ont retenu qu'aucune des parties n'alléguait ni n'établissait comment et à quelle date T. \_\_\_\_\_ avait eu un premier contact avec J. \_\_\_\_\_. On ne pouvait ainsi exclure un lien de causalité entre l'activité de l'intimée et la conclusion du contrat de vente du bien immobilier des appelants. Compte tenu d'une part de la présomption de fait dont bénéficie le courtier et d'autre part de la clause contenue dans le contrat de courtage signé par les appelants et l'intimée Q. \_\_\_\_\_ le 6 juin 2014, prévoyant que la commission de courtage serait tout de même exigible pour le cas où une vente interviendrait dans les douze mois suivants la résiliation du contrat, les premiers juges ont considéré que les appelants devaient à Q. \_\_\_\_\_ la commission de courtage, dès lors qu'il était établi

- 28 - que T. \_\_\_\_\_ avait eu connaissance du bien immobilier des appelants par l'activité de l'intimée précitée, qui avait en outre répondu à ses interrogations. 5.4 Les appelants ne contestent pas qu'un contrat de courtage exclusif ait été conclu entre eux et Q. \_\_\_\_\_. Ce contrat, dont la teneur n'est pas non plus contestée, stipulait que « si le transfert de l'objet a été initié par l'activité du courtier, il aura droit à une pleine commission ». Il ne précisait pas que l'intimée aurait un rôle d'indicateur ou de négociateur mais on peut inférer des termes précités que le courtier pouvait endosser les deux rôles, pour autant que la vente de l'objet soit initiée par son activité pouvant consister soit en une indication, soit en une

négociation, étant précisé que la commission restait due si une vente devait être réalisée dans les douze mois après la résiliation du mandat à un acquéreur présenté par le mandataire. Les appelants contestent l'existence d'un lien de causalité entre l'activité déployée par Q. \_\_\_\_\_ et la vente du bien immobilier. Ils soutiennent que les démarches de celle-ci n'auraient abouti à aucun résultat concret, que son activité aurait été peu ciblée voire très limitée et ils lui reprochent également de n'avoir effectué que 25 visites pour toute la durée de son mandat. Ils relèvent que les futurs acheteurs, à savoir T. \_\_\_\_\_ et C. \_\_\_\_\_, n'auraient eu qu'un intérêt faible ensuite de leur visite du 24 avril 2015 et que leurs échanges avec l'intimée Q. \_\_\_\_\_ n'auraient été que très succincts. Ils font valoir que les pourparlers entre cette dernière et les acheteurs auraient été définitivement rompus puisqu'ils n'auraient plus eu aucun contact depuis le 11 mai 2015. Ils se prévalent également du fait que Q. \_\_\_\_\_ ne se serait pas rendue compte que leur bien n'était pas vendable dans sa forme juridique de l'époque, alors qu'elle l'avait proposé tel quel à la vente. Ainsi, les conditions de vente auraient été manifestement modifiées à la suite de l'intervention du second courtier. L'intimée Q. \_\_\_\_\_ rappelle pour sa part qu'elle a constitué un dossier de commercialisation qu'elle a transmis à de nombreux clients

- 29 - potentiels puis qu'elle a organisé plusieurs visites. Elle soutient qu'il serait établi et non contesté que T. \_\_\_\_\_ et C. \_\_\_\_\_ ont eu connaissance de la vente du bien immobilier par l'intermédiaire de son activité. Elle ajoute avoir échangé plusieurs courriels avec T. \_\_\_\_\_ entre le 27 avril et le 11 mai 2015 avant que le contrat ne soit abruptement résilié par les appelants. Elle soutient que les pourparlers n'auraient pas été définitivement rompus mais qu'elle aurait été empêchée de les poursuivre, compte tenu de la résiliation du contrat de courtage. Elle allègue enfin qu'elle n'aurait eu aucune obligation de conseil à l'égard des appelants, en particulier s'agissant de la forme juridique du bien vendu et qu'au demeurant, ce problème serait survenu au moment où les appelants avaient trouvé un acquéreur et n'aurait pas été décelé par J. \_\_\_\_\_. 5.5 S'agissant du rôle d'indicateur, celui-ci ne peut donner lieu à une commission que si Q. \_\_\_\_\_ démontre avoir communiqué aux appelants les noms de T. \_\_\_\_\_ et C. \_\_\_\_\_ avant la conclusion de la vente. Or, l'instruction a permis d'établir que tel était le cas. En effet, les appelants ne contestent pas avoir eu connaissance de la transmission par l'intimée du dossier de vente à T. \_\_\_\_\_ et C. \_\_\_\_\_ au début du mois d'avril 2015. Ainsi, c'est bien l'intimée Q. \_\_\_\_\_ qui a indiqué en premier aux appelants les noms de leurs futurs acheteurs, ce que les appelants et J. \_\_\_\_\_ ne contestent d'ailleurs pas. En outre, Q. \_\_\_\_\_, en trouvant un acquéreur intéressé, en lui envoyant de la documentation et en lui faisant visiter l'appartement des époux [...] afin de le convaincre de l'acquérir, en répondant à ses questions ultérieures et en lui envoyant un bon pour une étude hypothécaire, a rempli un rôle de négociateur. En effet, T. \_\_\_\_\_ s'est adressée à Q. \_\_\_\_\_ pour obtenir le dossier de vente de la villa le 22 avril 2015. Par courriel du même jour, l'intimée lui a transmis, en pièce jointe, une copie du dossier de vente précité et lui a proposé l'organisation d'une visite du bien immobilier. Ladite visite a été organisée en date du 23 avril 2015 et fixée au 24 avril 2015. Par courriel du

- 30 - 27 avril 2015, T. \_\_\_\_\_ a posé plusieurs questions relatives à la villa des appelants. Elle a en outre indiqué qu'elle remerciait la personne qui avait effectué la visite et a dit que la propriété lui avait plu. Par courriel du 28 avril 2015, Q. \_\_\_\_\_ a répondu aux diverses questions de T. \_\_\_\_\_ et lui a transmis les extraits du Registre foncier pour la villa et la parcelle de base. Par courriel du 6 mai 2015, Q. \_\_\_\_\_ a transmis à T. \_\_\_\_\_ un bon

chez DL pour une étude de financement. Le 11 mai 2015, T. \_\_\_\_\_ a sollicité une nouvelle fois Q. \_\_\_\_\_ pour des documents demandés par la banque, notamment « la police d'assurance ECA avec indication du m<sup>3</sup>, ainsi qu'un document officiel indiquant les m<sup>2</sup> de la parcelle ». Le même jour, Q. \_\_\_\_\_ lui a transmis les polices ECA « pour la villa et pour le couvert à voiture » et l'a informée que « la surface du terrain apparaît sur les registres foncier (sic) ». Au regard de ces éléments, il convient, d'une part, de constater que Q. \_\_\_\_\_ a rempli tant un rôle d'indicateur que de négociateur en ce sens qu'elle s'est entremise entre le mandant et l'amateur en vue de le convaincre de s'intéresser au bien et de faire aboutir la vente ou la promesse de vente. On ne peut en outre pas retenir, comme les appelants le soutiennent, qu'il y aurait eu une rupture des pourparlers, dès lors que le contrat de courtage a été résilié à peine dix-neuf jours après le dernier courriel de T. \_\_\_\_\_. Enfin, il ressort des contacts entre T. \_\_\_\_\_ et Q. \_\_\_\_\_ que celle-là manifestait un intérêt certain pour le bien des appelants, de sorte que le lien de causalité entre l'action de Q. \_\_\_\_\_ envers les acquéreurs et la conclusion de cette vente à peine quatre mois plus tard est indéniable. Il est établi que T. \_\_\_\_\_ et C. \_\_\_\_\_ étaient intéressés par le bien immobilier des appelants lors de l'intervention de Q. \_\_\_\_\_, qu'ils ont apprécié la visite du bien qui leur a été faite par cette dernière et qu'ils ont eu des réponses diligentes à toutes les questions qu'ils lui ont posées. La critique des appelants relative au fait que l'intimée aurait omis de détecter le problème de la forme juridique du bien vendu tombe à faux. D'une part, on ne peut pas considérer qu'il était de la responsabilité du courtier en immobilier de détecter un tel problème et d'autre part, celui-ci est apparu au moment où les appelants ont trouvé un acquéreur, de sorte que la nature juridique du bien vendu n'a pas été un

- 31 - obstacle à la vente, comme semblent le soutenir les appelants. La vente a en effet été conclue en octobre 2015 alors que le règlement de propriété par étages, règlement d'administration et d'utilisation « [...] », a été signé par les copropriétaires le 12 octobre 2016 et que la « [...] » a été constituée le 17 octobre 2016, soit plus d'une année après la vente. Q. \_\_\_\_\_ a donc droit à une commission pour son rôle d'indicateur et de négociateur. Pour le reste, les griefs des appelants relatifs à l'activité peu ciblée voire très limitée de Q. \_\_\_\_\_ ainsi qu'au faible nombre de visites ne sont pas pertinents. Enfin, le reproche des appelants selon lequel ses démarches n'auraient abouti à aucun résultat concret est infondé, dès lors que l'activité déployée par Q. \_\_\_\_\_ a permis de trouver les futurs acquéreurs. 5.6 5.6.1 Il convient encore d'examiner la question des rapports entre les deux courtiers. A cet égard, les appelants soutiennent que la commission de courtage éventuellement due à l'intimée devrait être partagée avec J. \_\_\_\_\_. Ils relèvent qu'il serait impossible de ne pas tenir compte de l'activité de J. \_\_\_\_\_ et reviennent une nouvelle fois sur les reproches adressés à l'intimée, à savoir notamment celui de n'avoir pas relevé le problème de la non-constitution de la propriété par étage, qui empêchait toute vente selon eux, et de la recherche non ciblée effectuée par l'intimée. 5.6.2 Selon la jurisprudence, si plusieurs courtiers sont intervenus indépendamment, la commission des uns et des autres doit être fixée en proportion de leur contribution au résultat obtenu, pour lequel le commettant ne doit qu'une seule commission (ATF 72 II 421, JdT 1947 I 293, confirmant la jurisprudence publiée aux ATF 62 III 342 consid. 2 ; Amman, Basler Kommentar, Obligationenrecht I, 7e éd., Bâle 2020, n. 12

- 32 - ad art. 413 CO ; Rayroux, Commentaire romand, Code des obligations I, 2e éd., Bâle 2012, n. 23 ad art. 413 CO et les références citées). Le courtier qui entend se prémunir du

risque de devoir partager son salaire avec d'autres courtiers peut contracter une clause d'exclusivité avec le mandant (Rayroux, *ibidem*). A l'occasion de l'arrêt publié à l'ATF 72 II 421 (JdT 1947 I 293), le Tribunal fédéral avait déjà examiné et écarté l'avis d'une partie de la doctrine qui voulait que lorsque plusieurs courtiers commis indépendamment les uns des autres, avaient contribué à procurer la conclusion d'un contrat, chacun d'eux avait le droit à toute la commission, vu que chacun avait une part déterminante au succès recherché, dont la réalisation valait au courtier la pleine rétribution. A cet égard, il avait indiqué que cette solution – et ce quand bien même le courtier avait le droit à l'intégralité de son salaire lorsque, après avoir mis en mouvement les pourparlers, il voyait le commettant prendre l'affaire en main et réussir à clôturer celle-ci sur la base initialement créée par le courtier – était inéquitable, car elle aboutissait à faire peser une charge trop lourde sur le mandant. Dès lors, selon le Tribunal fédéral, en cas de concours de plusieurs courtiers, il paraissait juste de mesurer l'importance du travail de chacun d'eux dans l'ensemble des efforts qui avaient été couronnés de succès et de fixer le salaire des uns et des autres en proportion de leur contribution au résultat obtenu pour lequel le commettant ne devait qu'une seule commission. Cette solution ne constituait pas un traitement trop dur pour le courtier, car celui-ci devait s'attendre à ce que d'autres courtiers, outre lui-même, s'occupent de la même affaire. En effet, toujours selon le Tribunal fédéral, dans le commerce des immeubles, le vendeur chargeait en règle générale ou du moins très souvent plusieurs courtiers indépendamment les uns des autres de lui procurer un acheteur. Ainsi, le courtier qui entendait s'assurer tout le mérite du succès avait la possibilité d'y parvenir en stipulant la clause d'exclusivité dans le contrat de courtage. La question de savoir quelles sont les conséquences de la violation de clauses de garantie de commission ou d'exclusivité doit être

- 33 - analysée en fonction du contenu de l'accord conclu entre les parties. En cas de renonciation au lien de causalité entre l'activité du courtier et la conclusion de l'affaire, le courtier a droit à la commission convenue, et ce même si le mandant a conclu l'affaire grâce à l'intervention de tiers. Si l'accord des parties confère au courtier un droit d'exclusivité ou prévoit une obligation à la charge du mandant de s'abstenir, le courtier peut considérer, le cas échéant, que le mandant a violé son obligation de ne pas faire au sens de l'art. 98 al. 2 CO et réclamer des dommages-intérêts, s'il fait la preuve de son préjudice (Rayroux, *op. cit.*, n. 40 ad art. 412 CO). Le contrat peut prévoir une prestation contractuelle complète (e. g. salaire du courtier en cas de violation de son exclusivité) en lieu et place des dommages-intérêts (Thévenoz, *Commentaire romand, Code des obligations I, 2e éd., Bâle 2012, n. 25 ad art. 98 CO*). 5.6.3 Les premiers juges ont rappelé qu'on ignorait quand le contrat liant les appelants et l'appelée en cause avait été conclu précisément, mais qu'il y avait lieu d'admettre qu'il avait été signé entre le 21 mai et le 27 mai 2015. Or, les appelants n'avaient résilié le contrat de courtage exclusif les liant avec l'intimée que par courrier du 1er juin 2015. Les premiers juges ont ainsi estimé qu'ils avaient violé leurs obligations contractuelles envers l'intimée en ne respectant pas la clause d'exclusivité. Au vu des courriels échangés entre les appelants et l'appelée en cause au sujet de la « liste » de l'intimée, il y a lieu d'admettre que les appelants connaissaient le risque lié à la clause du contrat du 6 juin 2014 sur l'exigibilité de la commission en cas de vente dans les douze mois à un acquéreur présenté par l'intimée. Les premiers juges ont ainsi considéré que les appelants ne pouvaient pas prétendre que la commission de courtage soit partagée entre les courtiers, qui avaient tous deux rempli leurs obligations contractuelles respectives. 5.6.4 En l'espèce, les appelants ont conclu un contrat de courtage exclusif avec Q. \_\_\_\_\_ puis un

contrat de courtage non exclusif avec J.\_\_\_\_\_. Le contrat signé avec Q.\_\_\_\_\_ prévoyait que le mandant devait conclure par l'entremise du courtier, sans faire appel à d'autres intermédiaires ni en s'entremettant lui-même et qu'en cas de violation de

- 34 - cette obligation, le courtier aurait droit à sa pleine commission, que la vente ou la promesse de vente soit intervenue par l'intermédiaire d'un tiers ou du mandant lui-même. Le contrat stipulait également que la commission restait due si une vente devait être réalisée dans les douze mois après la résiliation du mandat à un acquéreur présenté par le mandataire. Les appelants ont signé le contrat de courtage avec J.\_\_\_\_\_ entre le 21 et le 27 mai 2015, alors qu'ils n'avaient pas encore résilié le contrat de courtage exclusif conclu avec Q.\_\_\_\_\_. Cette résiliation a eu lieu par courriel du 1er juin 2015, étant rappelé que le contrat de vente de l'immeuble a été signé ultérieurement, soit en octobre 2015. Partant, on ne peut que considérer que les appelants n'ont pas respecté leurs obligations contractuelles envers l'intimée en violant la clause d'exclusivité du courtage conclu avec celle-ci. Les appelants étaient pleinement conscients des conséquences d'une telle violation puisqu'ils ont interpellé l'appelée en cause à cet égard en s'inquiétant du fait que l'intimée pourrait éventuellement réclamer par la suite une commission de courtage s'agissant de sa propre activité. En outre, lorsqu'elle a pris acte de la résiliation de son mandat le 2 juin 2015, l'intimée a attiré l'attention des appelants sur la clause prévoyant qu'une commission restait due si une vente devait être réalisée dans les douze mois après la résiliation du mandat à un acquéreur présenté par le mandataire. Dans un tel cas de figure, la doctrine considère que le mandant commet une violation de l'obligation de s'abstenir, ce qui l'oblige au paiement de dommages-intérêts, voire de l'entier de la prestation contractuelle prévue. En l'espèce, il faut rappeler que le contrat signé par les appelants et l'intimée prévoyait le paiement des honoraires durant douze mois après la résiliation en cas de vente à un acquéreur présenté par Q.\_\_\_\_\_. L'appartement des appelants a effectivement été vendu à des acquéreurs qui avaient été présentés en premier lieu par l'intimée, étant précisé qu'on ignore si ceux-ci ont eu des contacts avec l'appelée en cause, de tels faits n'ayant pas été établis, ni même allégués. Q.\_\_\_\_\_ a présenté aux appelants les personnes qui allaient acquérir leur bien. Elle a en outre, comme on l'a vu sous consid.

- 35 - 5.5 supra, organisé une visite du bien avec les acquéreurs, les a renseignés au sujet du bien immobilier et leur a envoyé les différents documents qu'ils ont sollicités. La baisse du prix du bien immobilier invoquée par les appelants est davantage due à la nouvelle situation juridique décelée par le notaire plutôt qu'à l'activité du courtier appelé en cause. En tous les cas, il ne ressort pas des faits de la cause que l'activité d'J.\_\_\_\_\_ ait eu une quelconque influence sur la conclusion du contrat de vente et il n'est même pas établi que celle-ci a eu des contacts avec les acquéreurs. Au demeurant, la clause d'exclusivité signée par les parties était destinée à garantir à Q.\_\_\_\_\_ le paiement de ses honoraires. Il y a donc lieu de confirmer le raisonnement des premiers juges consistant à considérer que les appelants ont violé leurs obligations contractuelles envers Q.\_\_\_\_\_ et de retenir que l'intimée a droit à l'entier de la commission due en vertu du contrat de courtage exclusif, les conditions d'un partage de celle-ci entre les courtiers n'étant manifestement pas remplies. 5.7 5.7.1 Selon le contrat conclu entre les appelants et l'intimée Q.\_\_\_\_\_, la commission due à celle-ci était de 3% du prix de vente, plus la TVA. Les appelants soutiennent toutefois que la rémunération convenue serait excessive, compte tenu des manquements de l'intimée. 5.7.2 L'art. 417 CO dispose que lorsqu'un salaire excessif a été stipulé soit pour avoir indiqué une occasion de conclure un contrat individuel de travail ou une vente d'immeuble,

soit pour avoir négocié l'un de ces contrats, il peut être, à la requête du débiteur, équitablement réduit par le juge. L'art. 417 CO est une disposition de droit impératif, que le juge doit, le cas échéant, appliquer d'office (ATF 111 II 366, JdT 1986 I 499 ; Rayroux, Commentaire romand, Code des obligations I, Bâle 2012, n. 1 ad art. 417 CO). La réduction est réputée requise lorsque le débiteur ne se borne pas à contester le principe de la prétention, mais qu'il en discute également le montant et articule des motifs de réduction.

Le débiteur

- 36 - n'est pas tenu d'invoquer expressément l'art. 417 CO ni de prendre une conclusion séparée en réduction. Il suffit d'une conclusion libellée de façon à englober une réduction judiciaire du montant, ce qui est le cas d'une conclusion tendant au rejet de la demande pour le tout (ATF 109 II 120, JdT 1984 I 41 ; ATF 111 II 366, JdT 1986 I 499 ; Marquis, op, cit., p. 302 ; Engel, Contrats de droit suisse, Berne 2000, 2e éd., p. 525). En matière immobilière, les commissions sont en règle générale fixées sur la base d'un pourcentage du prix de vente obtenu et non en fonction des dépenses effectives du courtier. Il arrive que le taux usuel varie en fonction du prix qui sert de référence ; il diminue alors au fur et à mesure que le prix de vente augmente (TF 4C\_362/1999 du 22 mars 2000 et les références citées). 5.7.3 En l'espèce, on ne peut retenir que l'intimée aurait commis des manquements justifiant une réduction du montant prévu forfaitairement. En effet, son activité a conduit à la signature du contrat de vente. En outre, une commission forfaitaire s'élevant à 3% du prix de vente n'est pas excessive au regard du prix de vente de l'immeuble, arrêté à l'025'000 francs. Il convient en conséquence de s'en tenir au montant alloué par les premiers juges à Q.\_\_\_\_\_, soit 33'210 fr., TVA comprise. 5.8 5.8.1 S'agissant des rapports des appelants avec J.\_\_\_\_\_, on comprend qu'ils ont en substance sollicité, dans leur requête d'appel en cause, le remboursement par J.\_\_\_\_\_ de la somme qu'ils seraient condamnés à payer à Q.\_\_\_\_\_. En appel, ils ont en effet conclu, à titre subsidiaire, à ce que « tout montant alloué à Q.\_\_\_\_\_ à titre de commission soit réduit au montant correspondant à la part de commission que J.\_\_\_\_\_ serait condamnée à leur verser ». Plus subsidiairement, les appelants ont conclu à la réforme du jugement entrepris en ce sens que J.\_\_\_\_\_ soit condamnée à verser à Q.\_\_\_\_\_, à concurrence d'un montant de 13'500 fr. ou de tout autre montant que justice dira, une part de commission de 27'000 fr. qui lui a été versée suite à la vente de

- 37 - l'immeuble sis chemin [...]. Plus subsidiairement encore, ils ont conclu à la condamnation de J.\_\_\_\_\_ à payer un montant de 13'500 fr. à Q.\_\_\_\_\_ correspondant à la moitié de la commission de courtage perçue par l'appelée en cause, et, à titre encore plus subsidiaire, à ce que J.\_\_\_\_\_ soit condamnée à les relever de toute condamnation en capital-intérêt frais et dépens qui viendrait à être prononcée à leur encontre en faveur de Q.\_\_\_\_\_. Ils ont notamment soutenu que J.\_\_\_\_\_ serait responsable des garanties expresses qu'elle leur aurait faites selon lesquelles la vente de leur bien immobilier aux acheteurs ne leur faisait courir aucun risque d'une action de Q.\_\_\_\_\_ à leur encontre et qu'elle leur aurait ainsi causé un dommage. L'appelée en cause indique pour sa part que les appelants seraient responsables des contrats qu'ils ont signés et qu'elle n'aurait jamais assuré à ses mandants qu'ils ne risquaient aucune action de la part de l'intimée. 5.8.2 En vertu de l'art. 398 CO, la responsabilité du mandataire est soumise, d'une manière générale, aux mêmes règles que celle du travailleur dans les rapports de travail. L'al. 2 de cette disposition précise que le mandataire est responsable envers le mandant de la bonne et fidèle exécution du mandat. Il est généralement admis que l'obligation principale du

mandataire consiste à mettre en œuvre une diligence raisonnable pour atteindre le résultat voulu par les parties et à livrer le résultat obtenu. De ce devoir principal découlent souvent des obligations accessoires, telles que les obligations d'information et de conseil, l'obligation de discrétion et l'obligation de sécurité (Werro, Code des obligations I, Commentaire romand, 2e éd., Bâle 2012 [ci-après : CR-CO I], n. 13 ad art. 398 CO). Il peut y avoir un cumul entre le droit à la réduction des honoraires et à la réparation du dommage causé par la mauvaise exécution (ATF 124 III 423 consid. 4c). Il ne peut alors s'agir que d'un dommage consécutif à la mauvaise exécution, car la réparation du

- 38 - dommage ne doit pas permettre au mandant d'obtenir une seconde indemnisation pour la moins-value liée aux irrégularités commises, qu'il peut compenser par la réduction des honoraires (Tercier/Bieri/Carron, Les contrats spéciaux, 5e éd., 2016, nn. 4591, 4593 et 4594). L'art. 398 al. 1 CO soumet, « d'une manière générale », la responsabilité du mandataire aux mêmes règles que celle du travailleur dans les rapports de travail. La règle renvoie à l'art. 321e CO, qui, selon la doctrine dominante, reprend lui-même le régime général de l'art. 97 CO. Selon cette opinion, pour que la responsabilité du mandataire soit engagée, le mandant doit prouver l'existence d'un préjudice, d'une violation du mandat et d'un rapport de causalité adéquate entre la violation du mandat et le préjudice. Il appartient en revanche au mandataire d'établir qu'il n'a pas commis de faute, parce qu'il s'est comporté d'une manière diligente (Werro, op cit., n. 37 ad art. 398 CO). 5.8.3 Sur ce point, la Cour de céans constate que les appelants n'ont pas établi avoir versé à J. \_\_\_\_\_ un quelconque montant puisqu'ils se sont bornés à produire une facture qui leur avait été adressée par cette dernière. Les appelants ne sauraient demander qu'J. \_\_\_\_\_ leur rembourse une somme dont ils n'ont pas établi le paiement dans la présente procédure ou encore que l'intéressée soit personnellement reconnue débitrice du montant à payer à Q. \_\_\_\_\_ au titre de commission de courtage. Par ailleurs, on ne saurait retenir, comme les appelants le soutiennent, qu'J. \_\_\_\_\_ aurait violé ses obligations contractuelles et leur aurait causé un dommage en leur garantissant qu'ils ne risquaient aucune action judiciaire de la part de l'intimée. D'une part, on ignore les éléments qui ont été transmis à J. \_\_\_\_\_ et sur la base desquels elle s'est exprimée. Celle-ci n'étant pas une professionnelle du droit, les appelants ne pouvaient pas se fier à ses déclarations à cet égard sans consulter un tel professionnel, ce qu'ils se sont abstenus de faire. Enfin, les appelants n'exposent pas en quoi les assurances données par J. \_\_\_\_\_ seraient en lien de causalité avec le dommage financier qu'ils subissent en raison de la présente procédure. En effet, ils ne soutiennent pas qu'ils auraient agi différemment si J. \_\_\_\_\_ les avait informés de la

- 39 - possibilité que Q. \_\_\_\_\_ réclame en justice tout ou partie de la commission de courtage, possibilité qu'ils n'ignoraient pas puisqu'ils s'en sont inquiétés auprès de l'appelée en cause. Par conséquent, les prétentions élevées par les appelants contre l'appelée en cause ne peuvent qu'être rejetées.

### **E. 6.1**

En conclusion, l'appel doit être rejeté et le jugement entrepris confirmé.

### **E. 6.2**

A teneur de l'art. 106 al. 1 CPC, les frais sont mis à la charge de la partie succombante. Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 1'332 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010 ; BLV 270.11.5]), seront mis à la charge d'A.O. \_\_\_\_\_ et B.O. \_\_\_\_\_, solidairement entre eux, dès lors qu'ils succombent.

### **E. 6.3**

Au vu de l'issue du litige et de l'activité déployée par les mandataires de l'intimée et de l'appelée en cause, A.O. \_\_\_\_\_ et B.O. \_\_\_\_\_ leur verseront, solidairement entre eux, de pleins dépens de deuxième instance, à hauteur de 2'500 fr. pour l'intimée Q. \_\_\_\_\_ et de 1'500 fr. pour l'appelée en cause J. \_\_\_\_\_ (art. 7 TDC [tarif des dépens en matière civile du 23 novembre 2010 ; BLV 270.11.6]).

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