

COUR D'APPEL CIVILE

Arrêt du 18 novembre 2014

Présidence de M. COLOMBINI, président
Juges : Mmes Crittin Dayen et Courbat
Greffière : Mme Robyr

Art. 156, 412, 413 al. 1 CO; 308 al. 1 let. a CPC

Statuant à huis clos sur l'appel interjeté par **M.**_____ et **P.**_____, à Genève, demandeurs, contre le jugement rendu le 7 octobre 2013 par la Cour civile du Tribunal cantonal dans la cause divisant les appelants d'avec **L.**_____ **SA**, à Lausanne, et **A.**_____, à [...], défendeurs, la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal voit :

En fait :

A. Par jugement du 7 octobre 2013, envoyé pour notification aux parties le 16 juillet 2014, la Cour civile du Tribunal cantonal a rejeté les conclusions prises par les demandeurs M. _____ et P. _____ contre les défendeurs L. _____ SA et A. _____, selon demande du 22 décembre 2010 (I), arrêté les frais de justice à 6'770 fr. pour les demandeurs, solidairement entre eux, et à 3'020 fr. pour les défendeurs, solidairement entre eux (II), dit que les poursuites n° [...], notifiée le 19 janvier 2010 à la défenderesse par l'Office des poursuites du district de Lausanne-Est, et n° [...], notifiée le 20 janvier 2010 au défendeur par l'Office des poursuites du district de Nyon, sont sans fondement (III et IV), dit que les demandeurs, solidairement entre eux, verseront aux défendeurs, solidairement entre eux, le montant de 21'920 fr. à titre de dépens (V) et rejeté toutes autres ou plus amples conclusions (VI).

En droit, les premiers juges ont considéré que L. _____ SA avait dans un premier temps confié un mandat de courtage à A. _____ puis, dans un deuxième temps, accepté sur proposition de celui-ci de l'étendre aux demandeurs, en qualité de co-courtiers. Ils ont toutefois constaté que L. _____ SA n'était jamais devenue propriétaire de la parcelle n° [...] de la commune d' [...] et que, partant, elle n'avait pas pu conclure de contrat de vente portant sur les lots de PPE avec des tiers. Dans ces circonstances, aucune commission ne pouvait être due par la défenderesse. Le contrat conclu avec Z. _____ n'était pas non plus un contrat de vente, mais un contrat de cession du droit d'acquérir. A cet égard, les demandeurs ne faisaient pas valoir que cette opération serait équivalente à une vente, qui pourrait donner lieu à un commissionnement ni, au demeurant, qu'ils auraient fourni à la défenderesse le nom de la cessionnaire. Les demandeurs n'invoquaient pas non plus qu'une éventuelle vente à des tiers des lots 1, 2 et 7 à 17 par Z. _____ devrait générer une commission en leur faveur qui devrait être payée par les défendeurs. Pour le surplus, les premiers juges ont rappelé que l'indemnité pour résiliation en temps inopportun de l'art. 404 al. 2 CO (Code des

obligations du 30 mars 1911; RS 220) ne s'appliquait pas au contrat de courtage. Au reste, les demandeurs n'avaient pas exposé en quoi la résiliation serait intervenue en temps inopportun. Quant à l'application de l'art. 156 CO invoquée par les demandeurs, les premiers juges ont exposé que ces derniers devaient savoir que, s'agissant d'une vente à terme, il subsistait un risque que la défenderesse n'acquière en définitive pas le droit de propriété et que l'une des conditions posée pour le droit à la commission pourrait ne pas se réaliser.

B. Par acte du 15 septembre 2014, M._____ et P._____ ont interjeté appel contre ce jugement en concluant, avec suite de frais et dépens, principalement à sa réforme en ce sens que L._____SA et A._____ leur doivent solidairement la somme de 281'320 fr. plus intérêt à 5% dès le 30 avril 2009 et à ce que les oppositions formées aux commandements de payer n^{os} 5266784 et 5275499 des Offices des poursuites des districts de Lausanne-Est et Nyon sont définitivement levées à concurrence du montant précité, libre cours étant donné aux poursuites en capital, intérêts et frais. Subsidiairement, les appelants ont conclu à l'annulation du jugement et au renvoi de la cause en première instance pour nouveau jugement.

Les intimés n'ont pas été invités à se déterminer.

C. La Cour d'appel civile retient les faits suivants, sur la base du jugement complété par les pièces du dossier :

1. a) M._____ et P._____ sont courtiers en immobilier et disposent de bureaux de consultants en immobilier et en architecture auprès de la société E._____SA, à Genève. M._____ est administrateur et président de cette société, avec signature individuelle. M._____ et P._____ mentionnent cette raison sociale dans leurs courriers.

b) L._____SA, dont le siège est à Lausanne, est une société anonyme qui a pour but les opérations immobilières. Elle a pour administrateurs L._____, qui est en outre président, A._____ et H._____, lesquels peuvent tous engager la société par signature collective à deux.

A._____ exploite par ailleurs une entreprise individuelle sous la raison de commerce D._____, dont le siège est à [...] et le but est le conseil, les transactions et les services dans le domaine immobilier. Cette entreprise est juridiquement indépendante de L._____SA.

L._____SA et D._____ collaborent étroitement dans le cadre de leurs activités immobilières, la seconde agissant en général comme courtière pour la vente d'objets construits ou gérés par la première.

2. Au cours de l'automne 2007, M._____ et P._____ ont eu des contacts avec A._____ concernant la vente à venir de la parcelle n° [...] de la Commune d' [...], propriété de A.G._____ et B.G._____. A._____ a mis en contact M._____ et P._____ avec L._____SA.

Le 27 mars 2008, A.G._____, en son nom et au nom de B.G._____, a accordé à M._____ et P._____ un mandat exclusif pour la vente de la parcelle précitée. La parcelle en question faisait alors l'objet d'un projet de promotion immobilière pour la construction de seize à dix-sept appartements et d'une trentaine de places de parc à vendre sur plan par lots de propriété par étages. L'acquéreur de la parcelle devait reprendre le projet de promotion et maintenir le mandat avec les architectes.

Par courrier du 28 mars 2008, M._____ et P._____ ont informé L._____SA des conditions de vente posées par les vendeurs. Ils ont précisé qu'ils donneraient la préférence à un client qui leur accorderait la revente exclusive des appartements sur plan.

3. Par courriel du 7 avril 2008, A._____ a écrit à P._____ notamment ce qui suit :

"Pour faire suite à notre entretien, je te confirme les points suivants :

- collaboration pour la commercialisation à raison de 50/50 sur la base de commission de 3 % + TVA sur l'ensemble du projet.
- Partage de commission sur la vente du terrain (CHF. 62'946,-- TTC chacun payable à la signature de la vente à terme)."

M._____ et P._____ ont proposé à A.G._____ et B.G._____ que L._____ SA achète la parcelle n° [...] de la Commune d' [...], celle-ci étant en effet d'accord de reprendre le projet de promotion. Ils ont transmis aux vendeurs les conditions posées par L._____ SA pour l'achat de la parcelle le 11 avril 2008.

Par courrier du 17 avril 2008, M._____ et P._____ ont écrit à A._____, à l'adresse de D._____, notamment ce qui suit :

" Suite à votre e-mail du 7 avril courant, notre accord de commercialisation en commun consiste donc à partager en parts égales la commission de 3 % + TVA qui sera générée par la vente de la promotion à [...], ceci après déduction des frais d'annonces publicitaires dans la presse.

Nous conviendrons d'un commun accord de la manière de gérer la campagne d'annonces dans la presse relative à cette promotion. "

Cette lettre a été contresignée pour accord par A._____ et par [...], pour L._____ SA.

Par courriel adressé le 18 avril 2008 à P._____, A._____ a écrit ce qui suit :

"Pour faire suite à notre entretien après la signature, je prend (sic) note du point suivant concernant la commercialisation.

En cas de vente par un courtier intermédiaire, la commission sera divisée en 3.

- 1/3 pour le courtier
- 1/3 pour vous
- 1/3 pour D._____

Amitiés

L._____ SA.

M. A. _____ ".

4. Le 18 avril 2008, A.G. _____ et B.G. _____ ont conclu avec L. _____ SA un acte de vente à terme portant sur la parcelle n° [...] de la Commune d' [...]. L'acte ne contenait aucune réserve ou clause en faveur de M. _____ et P. _____, notamment quant à la commercialisation d'une promotion immobilière sur cette parcelle. La validité de cette vente à terme a été fixée au 23 mars 2009.

La commission de vente de 3 % prévue par le mandat de courtage en faveur de M. _____ et P. _____ a été entièrement prise en charge par B.G. _____ ainsi que par la succession de A.G. _____. Le 21 avril 2008, le notaire a ainsi versé 62'946 fr. en faveur d'E. _____ SA et un montant identique en faveur de D. _____. Ces montants ont été prélevés sur le produit de la vente de la parcelle.

5. La mise à l'enquête de la construction de dix-sept appartements a été publiée le 9 août 2008. Durant les six premiers mois de travaux, qui ont compris la commercialisation des appartements, M. _____ et P. _____ ont régulièrement participé aux réunions avec les architectes en charge de la promotion sur la parcelle. Pour sa part, A. _____ a participé aux réunions de chantier: il est en effet d'usage que les représentants du maître d'ouvrage assistent à ces séances et non les personnes chargées de trouver les acheteurs.

A. _____ était le représentant des promoteurs et c'est lui qui, au sein de L. _____ SA, travaillait activement pour l'opération de vente des lots. P. _____ et A. _____ cherchaient des clients, ce dernier menant les discussions finales avec ceux-ci. Plusieurs fois, M. _____ et P. _____ ont envoyé les dossiers de vente aux clients intéressés par les lots. Généralement, ils renvoyaient les clients potentiels traiter avec A. _____ et L. _____.

E. _____ SA a annoncé la vente des lots dans les journaux « La sélection immobilière » et « Tout l'immobilier », ainsi que sur les portails Internet www.immostreet.ch et www.immoscout.ch. Il y a eu au

moins dix publications de l'annonce dans les journaux entre les mois d'octobre 2008 et mars 2009.

Le 13 novembre 2008, A._____ a adressé à M._____ et P._____ un courriel auquel était joint un tableau élaboré par L._____SA, indiquant la valeur des 17 lots, pour un prix total de 21'480'000 francs.

En février 2009, après avoir répondu à une annonce sur Internet, être allé à une journée portes ouvertes et avoir traité avec A._____, un acheteur a réservé le lot n° 6 de la promotion.

Par courriel du 16 mars 2009, M._____ et P._____ ont transmis à A._____ le nom de personnes intéressées par les lots n^{os} 8, 10 et 16.

6. Par acte du 23 mars 2009, instrumenté par le notaire, la validité de la vente à terme du 18 avril 2008 a été prolongée au 31 mai 2009.

Le 27 mars 2009, M._____, P._____, A._____ et L._____ se sont réunis pour une séance.

A._____ a informé [...], administrateur de W._____SA, que lors de cette réunion, il avait mis fin à l'accord qui le liait à M._____ et P._____.

Par courrier du 6 avril 2009, le notaire [...] a informé la défenderesse que les lots n^{os} 3, 4, 5 et 6 étaient réservés.

7. Le 6 avril 2009, L._____SA a résilié ses rapports contractuels avec D._____.

Par courriels des 20 avril 2009, 28 avril 2009 et 15 mai 2009, L. _____ SA a informé M. _____ et P. _____ que les lots n^{os} 2, 7 et 10 avaient été réservés.

Le courriel précité du 28 avril 2009, envoyé à M. _____ et P. _____ à l'adresse " [...]@bluewin.ch", a la teneur suivante :

"Messieurs,

Veillez trouver en annexe la confirmation du notaire Me [...] attestant qu'en date du 6 avril 2009 seul les lots mentionnés étaient vendus.

En conséquence, je vous confirme les propos tenus lors de notre dernière séance en date du 27 mars 2009 en nos bureaux à Lausanne, à savoir :

- 1) L. _____ SA n'a pas de relation contractuelle avec [...]
- 2) [...] a signé une lettre d'intention avec D. _____, lettre d'intention ayant été portée à la connaissance de L. _____ SA, ma signature confirmant que j'en ai pris connaissance et que je n'étais pas opposé à l'accord entre vous et D. _____, sans donner de garantie sur la finalité.
- 3) En date du 6 avril, vous n'êtes intervenu [sic] dans aucune des transactions ayant abouti à une réservation devant notaire.
- 4) Vous avez prétendu lors de notre séance avoir des clients intéressés prêts à acquérir des lots du projet d' [...].
- 5) L. _____ SA va vendre le projet à une société en commandite de placement collectif (SPCP) qui deviendra propriétaire du projet très prochainement.

A ce jour je constate que malgré vos assertions, aucune demande ne nous est parvenue de la part de l'un de vos clients, ce qui pousse la réflexion à conclure que notre projet de collaboration est au point mort.

Partant de ce qui précède je vous confirme les points suivants :

Par gain de paix et pour vous être agréable [sic], nous vous confirmons qu'après avoir discuté avec Monsieur A. _____ et celui-ci confirme être d'accord pour appliquer les règles de commissionnement, à savoir 50 % en cas de vente par Monsieur A. _____ lui-même ou un tiers en cas de vente par un autre intermédiaire. Ceci pour les commissions de vente des appartements vendus à la date du 6 avril, selon attestation du notaire.

Dès cette date, L. _____ SA à [sic] résilié la convention initiale qu'elle avait avec D. _____ et toute convention de rémunération est à discuter avec L. _____ SA qui est la propriétaire du terrain et du projet.

Tout autre accord passé précédemment est considéré comme nul et non avenu. En effet, nous ne saurions intervenir dans un accord entre votre société et D._____, et celui-ci n'aurait de toute façon pas de valeur vis-à-vis de la SCPC qui achète le projet libre de tout contrat de commercialisation.

Afin d'éviter tous problèmes futurs concernant les réservations effectuées avant la date du 31 mars 2009, nous joignons en annexe, la liste des clients potentiels ayant versé un acompte chez le notaire

Lot n°3 réservé par l'intermédiaire du [...] (commission 1/3, 1/3, 1/3)
Lot n°4 réservé par l'intermédiaire de D._____ (commission 1/2, 1/2)
Lot n°5 réservé par l'intermédiaire du [...] (commission 1/3, 1/3, 1/3)
Lot n° 6 réservé par l'intermédiaire de D._____ (commission 1/2, 1/2)

Nous pouvons vous confirmer que nous sommes d'accord pour vous confier dans l'intervalle un mandat de vente exclusif aux conditions suivantes :

Nous vous précisons **expressément** que nous confirmons l'autorisation de vendre les dits-appartements [sic] aux conditions suivantes :

- Commission de 3 % + TVA en cas de réalisation par votre intermédiaire.
- Frais de publicité à votre charge.
- En cas de collaboration avec un tiers, le partage de commission se fera entre vous.
- Nous interdisons qu'en cas de collaboration avec un tiers que celui-ci insère notre promotion sur son site ou autre (immostreet, homegate, publi-réseau, ou autres,...) et que des publications paraissent dans les journaux.
- Les financements concernant les crédits de constructions ([...]) doivent se faire par l'intermédiaire de Monsieur [...] (...)

Les journées Portes Ouvertes seront organisées par L._____SA.

De plus, nous sommes prêts à intervenir auprès de la SCPC pour qu'elle reprenne ce contrat de commercialisation aux conditions précitées, ceci sans garantie d'acceptation.

Pour votre information, je vous confirme également qu'en complément des réservations jointes en annexe, les lots 2 et 7 sont réservés.

(...)

[...] "

Le 15 mai 2009, L._____SA s'est enquis auprès de M._____ et P._____, près d'un mois après que ceux-ci aient affirmé

dans un courriel être en train de négocier la réservation de plusieurs appartements, de savoir ce qu'il en était en définitive.

Par courriel du 18 mai 2009, [...] a informé M._____ et P._____ que les ventes des lots n^{os} 3, 4, 5 et 6 étaient planifiées dans les jours qui allaient suivre et les a invités à adresser leur facture pour leurs parts de commissions sur ces lots à Z._____.

8. L._____ SA a cédé à Z._____ le droit d'acquérir l'immeuble n° [...] de la Commune d' [...]. Le 20 mai 2009, le notaire a instrumenté une réquisition de transférer cet immeuble à Z._____. M._____ et P._____ ont été informés de la cession de la parcelle n° [...] à cette société.

Par courriel du 27 mai 2009, W._____ SA, pour Z._____, a indiqué à M._____ et P._____ qu'ils n'étaient pas autorisés à présenter à la vente les lots étant donné que la propriétaire ne leur avait confié aucun mandat. Elle les a par ailleurs invités à prendre contact avec elle en vue d'une éventuelle collaboration.

M._____ et P._____ n'ont pas répondu à Z._____. Ils ont en revanche continué à présenter les appartements à la vente sur leur site Internet ainsi que par tous les moyens employés auparavant.

9. Le 11 juin 2009, Z._____ a conclu avec D._____ un contrat intitulé "mandat de courtage".

10. Le 12 juin 2009, M._____ et P._____ ont adressé à Z._____ une facture n° 111 pour un montant de 54'876 fr., correspondant à leurs parts de commissions sur la vente des lots n^{os} 3, 4, 5 et 6. Ils ont envoyé copie de cette facture à [...], pour L._____ SA, ainsi qu'à D._____, pour information.

Cette facture a été intégralement honorée par Z._____, par versement du 18 juin 2009.

Par courrier du 23 juin 2009, W._____SA a indiqué à M._____ et P._____ qu'ils n'étaient pas autorisés à présenter à la vente les appartements de Z._____.

M._____ et P._____ n'ont pas réagi à ce courrier. Toutefois, par courrier du 30 juin 2009, ils ont transmis à A._____ le nom de personnes intéressées par la promotion. Puis, par courriel du 13 juillet 2009, ils ont adressé à A._____ et à [...] le nom d'une personne intéressée par les lots n^{os} 9, 12 et 13. Enfin, le 24 juillet 2009, ils ont adressé aux prénommés le nom d'une personne intéressée par le projet de Z._____.

[...] a répondu le même jour que le nouveau propriétaire de la promotion était Z._____ et que celui-ci n'était plus intéressé par leurs démarches.

11. Le 23 juillet 2009, M._____ et P._____ ont adressé à Z._____ une facture n^o 112 pour un montant de 56'812 fr. 80, correspondant à leurs parts de commissions sur la vente des lots n^{os} 2, 7 et 10. Ils ont envoyé copie de cette facture à [...] et à D._____, pour information.

Le 27 juillet 2009, Z._____ a adressé à M._____ et P._____ le courrier suivant:

"Messieurs,

Nous accusons réception de la facture susmentionnée et vous informons que cette dernière a été établie sans aucun fondement juridique et que par conséquent nous la refusons expressément.

Nous vous rappelons les termes de notre mail du 27 mai 2009 lors duquel nous vous informions dans un premier temps que vous n'êtes pas autorisés à présenter des lots dont nous sommes propriétaires.

Lors de notre courrier du 23 juin 2009, lequel vous a été adressé sous pli recommandé, nous vous confirmions qu'aucun mandat de vente ne vous a été octroyé par nos soins et que vous deviez cesser toute activité.

Votre facture fait état d'un accord signé entre vous-même et la raison individuelle D._____.

Nous vous rendons attentif que notre société ne connaît pas l'existence d'un éventuel accord en cours et en outre, nous n'avons jamais donné un mandat à D._____ avec un pouvoir de substitution.

Dans ces conditions, Monsieur A._____ n'est pas habilité à signer un document pour notre compte.

Il nous semble que l'accord dont vous vous prévaluez est un accord signé lorsque la société L._____SA était propriétaire, lequel est selon nos renseignements, a été résilié le 27 mars 2009 par les représentants de L._____SA (sic). Cette résiliation vous a encore été confirmée par ces personnes le 28 avril 2009 par courriel.

En tout état de cause, notre société n'a jamais accepté ce mandat et n'a jamais signé un nouveau mandat avec votre société.

Au contraire, nous vous avons signifié une interdiction formelle de présenter ce dossier à des amateurs.

Cependant, nous devons constater que malgré nos interventions des 27 mai et 23 juin 2009, vous persistez à proposer nos objets à la vente sans aucun droit.

La promotion [...] est inscrite sur votre site internet, alors que nous vous avons demandé de la retirer. Ladite promotion est également proposée par vos soins sur les sites ImmoScout 24 et ImmoStreet sans notre accord.

Vous devez comprendre que nous ne tolérerons plus cette situation, soit que vous interfériez dans nos affaires.

Vu ce qui précède, nous vous invitons à nous confirmer d'ici la fin de la semaine que vous annulez votre facture no 112 de CHF 56'812,80, compte tenu que celle-ci a été établie sans aucun droit.

En parallèle, nous vous prions de retirer sur internet d'ici au 31 juillet 2009 vos présentations de nos produits tant sur votre propre site que sur tout autre site.

A défaut, nous mandaterons notre avocat pour préserver nos intérêts afin de déposer une action civile à votre encontre pour tout dommage subi à notre encontre et étudier la possibilité d'une action pénale.

De plus, nous interviendrons dès le 3 août 2009 afin de demander à ImmoStreet ainsi que ImmoScout 24 pour retirer vos annonces.

Nous nous réservons le droit de vous adresser une facture car manifestement vous avez utilisé les photos de notre site internet pour établir vos annonces alors que ces photos sont notre propriété.

Nous vous prions d'agréer, [...]"

Par courriel du 18 août 2009, Z._____ a pris acte à l'égard de M._____ et P._____ de la suppression de toutes les insertions par ces derniers de la promotion « [...]» dans différents sites et moteurs de recherche disponibles sur Internet.

Le 22 septembre 2009, tant A._____ que L._____SA ont contesté le fondement de la facture no 112.

12. Par courrier du 20 novembre 2009, M._____ et P._____ ont mis en demeure L._____SA et D._____ de leur verser, d'ici au 30 novembre 2009, la somme de 281'320 fr., correspondant au total prétendu des commissions de 336'196 fr., sous déduction du montant de 54'876 fr. payé par Z._____. Ils ont fait valoir que la transaction ayant entouré la vente de la parcelle d' [...] à L._____SA avait été soumise à la condition que celle-ci leur octroie un mandat exclusif pour la revente des appartements.

A._____ et L._____SA ont rejeté ces prétentions par courriers des 24 novembre et 11 décembre 2009. Dans ce dernier, adressé au conseil de M._____ et P._____ par leur propre conseil, ils indiquaient notamment ce qui suit :

"3. Avant la cession de la promesse de vente à Z._____, L._____SA avait passé un accord verbal avec D._____ en vue de la commercialisation des appartements de la promotion.

A._____ a ensuite passé avec M. P._____ et son associé M. M._____ une convention de commercialisation consistant à partage [sic] en parts égales la commission de 3 % dont elle était bénéficiaire en vertu de l'accord précité, commission due lors de chaque vente d'un lot de la promotion, sous déduction des frais d'annonces publicitaires dans la presse (cf. la lettre contresignée du 17 avril 2008).

4. Le 27 mars 2009, les parties se sont rencontrées et M. A._____ a informé qu'ensuite de la cession par L._____SA de la promesse de vente à Z._____, l'accord verbal de commercialisation susmentionné prenait fin. Il en allait de même en conséquence de l'accord passé avec MM. M._____ et P._____ le 17 avril 2008.

Cette résiliation a été confirmée par M. L._____ dans son courrier électronique du 28 avril 2008, par A._____ dans un courrier

recommandé du 22 septembre 2009 et par L. _____ SA dans un recommandé du même jour.

MM. M. _____ et P. _____ n'ont jamais contesté ce qui précède.

5. Dès lors que la convention liant D. _____ et MM. M. _____ et P. _____ prenait fin, un décompte des appartements vendus a été établi au 6 avril 2009. Dès lors que six lots avaient été vendus, la moitié des commissions de vente de 3% due par L. _____ SA à D. _____ a été versée à MM. M. _____ et P. _____, sans déduction des frais de publicité. Sur instruction commune de A. _____ et Z. _____, le montant de Fr. 54'876.- a été versés [sic] à vos mandants par le notaire [...] à Yverdon-les-Bains.

6. Pour la poursuite de la commercialisation des appartements de la promotion, il a été proposé à MM. M. _____ et P. _____ de s'adresser à Z. _____, ce qui ne s'est pas fait. Il n'est pas contestable que ces derniers n'ont plus participé directement ou indirectement à la vente des appartements (cf. leur facture n° 112 qui ne mentionne pas le nom des acquéreurs).

En raison de la résiliation de la convention du 17 avril et en l'absence de nouveau contrat de courtage avec A. _____, L. _____ SA ou Z. _____, il n'y aura pas d'autre versement en faveur de vos mandants, et mes clients résisteront à toute tentative de MM. M. _____ et P. _____ d'obtenir le versement de sommes indues. "

13. Le 19 janvier 2010, M. _____ et P. _____ ont fait notifier à L. _____ SA le commandement de payer n° [...] de l'Office des poursuites du district de Lausanne-Est pour un montant de 281'320 fr., plus intérêt à 5 % l'an dès le 30 avril 2009.

Le 20 janvier 2010, ils ont fait notifier à A. _____ un commandement de payer n° [...] de l'Office des poursuites du district de Nyon pour un montant identique.

Ces deux poursuites ont été frappées d'opposition totale.

14. Par demande en paiement adressée le 22 décembre 2010 à la Cour civile du Tribunal cantonale, M. _____ et P. _____ ont ouvert action contre L. _____ SA et A. _____ en concluant, avec suite de frais et dépens, à ce que ceux-ci soient reconnus leurs débiteurs solidaires de la somme de 281'320 fr., plus intérêts à 5 % l'an dès le 30 avril 2009 et à ce que les oppositions formées aux commandements de payer n°^{os} [...] de

l'Office des poursuites du district de Lausanne-Est et [...] de l'Office des poursuites du district de Nyon soient définitivement levées.

Par réponse du 14 avril 2011, les défendeurs ont conclu, avec suite frais et dépens, au rejet des conclusions des demandeurs et, reconventionnellement, à ce qu'ordre soit donné aux offices des poursuites concernés de radier les poursuites n^{os} [...] et [...].

Par réplique du 2 avril 2012, les demandeurs ont conclu au rejet des conclusions reconventionnelles.

En droit :

1.

1.1 Les recours sont régis par le droit en vigueur au moment de la communication de la décision aux parties (art. 405 al. 1 CPC [Code de procédure civile du 19 décembre 2010 ; RS 272]). Les voies de recours prévues par le nouveau droit s'appliquent également aux décisions communiquées après le 1^{er} janvier 2011 par une instance unique de droit cantonal telle que prévue sous l'ancien droit de procédure cantonal (RSPC, 3/2011, pp. 229-230 ; CACI 14 février 2012/79). L'appel est donc ouvert contre un jugement de la Cour civile rendu après le 1^{er} janvier 2011 dans une cause introduite avant cette date. En revanche, la procédure étant déjà en cours avant le 1^{er} janvier 2011, c'est l'ancien droit de procédure qui s'applique jusqu'à la clôture de l'instance (art. 404 al. 1 CPC), notamment le CPC-VD (Code de procédure civile vaudoise du 14 décembre 1966).

1.2 L'appel est recevable contre les décisions finales de première instance (art. 308 al. 1 let. a CPC), dans les causes non patrimoniales ou dans les affaires patrimoniales dont la valeur litigieuse, au dernier état des conclusions, est de 10'000 fr. au moins (art. 308 al. 2 CPC). L'appel, écrit et motivé, doit être introduit dans les trente jours à compter de la notification de la décision motivée (art. 311 al. 1 CPC).

En l'espèce, formé en temps utile par des parties qui y ont intérêt (art. 59 al. 2 let. a CPC) et portant sur des conclusions supérieures à 10'000 fr., l'appel est recevable.

2. L'appel peut être formé pour violation du droit ou 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 (JT 2011 III 43 c. 2 et les réf. citées).

3.

3.1 En première instance, les appelants ont soutenu que le contrat de courtage avait été initialement conclu entre l'intimée et eux-mêmes, puis qu'il avait été étendu à l'intimé en qualité de co-courtier. Les intimés pour leur part ont fait valoir que le contrat de courtage les avait lié entre eux, puis que l'intimé avait conclu un sous-contrat de courtage avec les appelants.

Les premiers juges ont procédé à une interprétation subjective du contrat, visant à déterminer la volonté réelle des parties. A l'issue de leur examen, ils sont parvenus à la conclusion que l'intimée avait dans un premier temps mandaté l'intimé pour vendre les lots de PPE qui allaient être constitués. Dans un second temps, elle avait accepté d'étendre le mandat de courtage aux appelants. Les premiers juges ont estimé que la volonté concordante des parties était de conclure un seul contrat, et non un contrat et un sous-contrat.

3.2 Les appelants contestent dans un premier moyen que le contrat initial ait été conclu entre l'intimée et l'intimé. Ce grief n'a

toutefois aucune portée significative pour la solution du litige. L'interprétation subjective à laquelle les premiers juges ont procédé a donné raison à la version d'un seul et unique contrat, et non d'un contrat et d'un sous-contrat. Dès lors qu'on admet que les appelants et l'intimé étaient co-courtiers, liés à l'intimée par un seul contrat, la question de savoir quelles étaient les parties initiales au contrat est sans pertinence. Les appelants ne font en particulier pas valoir qu'ils auraient eu une activité de courtier sujette à rémunération entre le moment où ils auraient conclu le contrat de courtage et celui où ils auraient étendu le contrat à l'intimé. Par surabondance, on notera que la position invoquée par les appelants, selon laquelle ils auraient été parties au contrat de courtage avant l'intimé, n'apparaît pas fondée: dans leur courrier du 17 avril 2008 adressé à l'intimé, les appelants se sont expressément référés à "votre mandat avec les acquéreurs pour la commercialisation de la promotion". Cette phrase plaide manifestement en faveur d'un mandat préalable confié à l'intimé, et non aux appelants.

4.

4.1 Dans un deuxième moyen, les appelants font valoir que le courtier a droit à sa rémunération lorsque l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite aboutit à la conclusion du contrat voulu, ou d'un contrat équivalent. Ils considèrent à cet égard que l'intimée était bien partie au contrat principal, soit le contrat de cession du droit d'acquérir. S'ils reconnaissent ne pas avoir allégué en première instance que le contrat de cession du droit d'acquérir était une opération équivalente à une vente, ce qui donnerait lieu à commissionnement en vertu du principe d'équivalence, ils soutiennent que ce fait ne peut leur être reproché "dès lors qu'il régnait un état de confusion sur la position de L._____SA, confusion à laquelle L._____SA elle-même a largement contribué". Ils invoquent une violation de leur droit d'être entendus dès lors que les premiers juges ne les ont pas interpellés sur cette question.

4.2 Le juge peut appliquer d'office, sans avoir à attirer préalablement l'attention des parties sur l'existence de tel ou tel problème

de droit, une autre disposition du droit matériel pour allouer les conclusions du demandeur (TF 2P.277/1998 du 22 février 1999 c. 3d, in RSDIE 2000 p. 575). Le juge n'a pas non plus à aviser spécialement une partie du caractère décisif d'un élément de fait sur lequel il s'apprête à fonder sa décision, pour autant que celui-ci ait été allégué et prouvé selon les règles (ATF 126 I 97 c. 2b; ATF 126 I 19 c. 2c; ATF 108 la 293 c. 4c). La jurisprudence aménage toutefois une exception au principe *jura novit curia* lorsque le juge s'apprête à fonder sa décision sur une norme ou un principe juridique non évoqué dans la procédure antérieure et dont aucune des parties en présence ne s'est prévaluée et ne pouvait supputer la pertinence *in casu* (TF 5A_795/2009 du 10 mars 2010 et les réf. citées, c. 3.1 non reproduit aux ATF 136 III 123; TF 5A_561/2011 du 19 mars 2012 c. 10.1 in RSPC 2012 p. 290).

En l'espèce, la question de savoir quelle opération était susceptible de donner droit à une commission était centrale dans la procédure et les appelants ne pouvaient l'ignorer. Il leur appartenait ainsi d'alléguer toutes les circonstances pertinentes pour justifier leurs prétentions et ils ne peuvent expliquer leurs carences d'allégation en se prévalant d'un prétendu état de confusion sur la position de l'intimée, d'ailleurs sans pertinence sur la question ici litigieuse. Au demeurant, les appelants savaient ou devaient savoir – pour avoir fonctionné comme courtiers négociateurs mandatés par A.G._____ et B.G._____ dans le cadre de la vente à terme – que l'intimée n'avait pas encore acquis de manière ferme un droit de propriété sur l'immeuble en cause. Cela étant, les premiers juges n'ont pas violé le droit d'être entendu des appelants en n'attirant pas leur attention sur la question de l'équivalence et en ne les invitant pas à compléter leurs allégations à ce sujet.

4.3

4.3.1 Le courtage est un contrat par lequel le courtier est chargé, moyennant un salaire, soit d'indiquer à l'autre partie l'occasion de conclure une convention, soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat (art. 412 al. 1 CO). Les règles du mandat sont applicables au contrat de courtage, en tant qu'elles sont compatibles avec

la nature de ce contrat (art. 412 al. 2 CO; ATF 139 III 217 c. 2.3; ATF 110 II 276 c. 2a).

Le courtier a droit à son salaire dès que l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite aboutit à la conclusion du contrat (art. 413 al. 1 CO). Pour prétendre à un salaire, le courtier doit prouver, d'une part, qu'il a agi et, d'autre part, que son intervention a été couronnée de succès (ATF 131 III 268 c. 5.1.2, SJ 2005 I 401; ATF 124 III 481 c. 3a, JT 1999 I 455; TF 4A_401/2012 du 16 octobre 2012 c. 4). De la norme précitée, il découle que le droit à la commission du courtier est lié à la conclusion par le mandant d'un contrat (dit principal) conforme à ses attentes, en ce sens qu'il permet à ce dernier d'obtenir le résultat économique assigné au courtier par le contrat de courtage (principe d'équivalence). Autrement dit, ce n'est pas une identité juridique qui est requise entre l'affaire escomptée et le contrat fourni par le courtier, mais bien une équivalence économique (TF 4C.93/2006 du 14 juillet 2006 c. 2.1; ATF 114 II 357 c. 3a; Amman, Commentaire bâlois, 5^e éd., n. 4 ad art. 413 CO; Turrettini, Le contrat de courtage et le salaire du courtier, thèse Genève 1952, pp. 105 et 106). L'application du principe d'équivalence suppose donc que l'on examine si le contrat conclu représente la même valeur et peut remplir la même fonction que le contrat souhaité par le mandant (Marquis, Le contrat de courtage immobilier et le salaire du courtier, thèse Lausanne 1993, p. 401). Il suffit cependant que les intentions principales du mandant soient réalisées, de légères différences ou des dérogations de peu d'importance ne devant pas porter préjudice au courtier (TF 4C.334/2000 du 29 janvier 2001, c. 4b/aa; Turrettini, op. cit., p. 109).

Lorsque la réalisation du principe d'équivalence est en jeu, il convient de ne pas perdre de vue que le contrat de courtage peut être modifié, notamment quant au but économique visé par le mandant. Une telle modification contractuelle peut intervenir par actes concluants des parties contractantes (TF 4C.334/2000 du 29 janvier 2001, c. 4b/aa, et les références citées; Marquis, op. cit., p. 402).

En résumé, le principe de l'équivalence s'inscrit dans le cadre de l'examen du droit à la rémunération du courtier. Il s'agit d'un principe jurisprudentiel, qui veut que la naissance du droit au salaire du courtier suppose que le contrat principal corresponde au but assigné par le courtage à l'activité du courtier, question qui doit être tranchée d'après le résultat économique escompté lors de la conclusion du contrat de courtage. Ce point peut relever soit des faits (interprétation subjective), soit du droit (interprétation objective des manifestations de volonté des parties ayant permis de dégager le but économique espéré par celles-ci) (Marquis, op. cit., pp. 400 et 401).

4.3.2 En l'espèce, les premiers juges ont rejeté les prétentions des appelants en paiement des commissions pour les lots n^{os} 1, 2 et 7 à 17 au motif que l'intimée n'est jamais devenue propriétaire de la parcelle n^o [...] - ni à fortiori des lots de PPE - et qu'elle n'a donc pu conclure de contrat de vente portant sur ces lots avec des tiers. Les premiers juges ont considéré qu'à défaut de conclusion de contrat principal par la mandante, aucune commission ne pouvait être due par l'intimée. Ils ont également examiné le contrat conclu entre l'intimée et Z. _____ et constaté qu'il ne s'agissait pas d'un contrat de vente, mais d'un contrat de cession du droit d'acquérir. A cet égard, les premiers juges ont relevé que les appelants n'avaient pas fait valoir que cette cession serait une opération équivalente à une vente, qui pourrait donner lieu à un commissionnement, ni que ce serait eux qui auraient fourni à l'intimée le nom de la cessionnaire.

Les appelants ne contestent pas ne pas avoir invoqué en première instance l'équivalence entre le contrat de cession du droit d'acquérir conclu par l'intimée et une vente. Dans la mesure où la réalisation du principe d'équivalence n'était pas en jeu, les premiers juges n'avaient pas à l'examiner plus avant. Ils n'avaient en particulier pas à analyser, à défaut de tout allégué sur la question, si le contrat effectivement conclu (contrat de cession du droit d'acquérir) avait la même valeur économique et pouvait remplir la même fonction que le contrat souhaité par le mandant. Par ailleurs, en l'absence d'allégués sur la question, on voit mal comment les premiers juges auraient pu

déterminer la réelle et commune intention des parties sous l'angle d'une opération équivalente ou conforme à leurs attentes sur le plan économique.

Quant à une éventuelle interprétation objective, elle nécessitait forcément que le litige porte sur la question du résultat économique, laquelle devait être explicitement soulevée et étayée par l'allégation de faits correspondants, ce qui n'a pas été le cas. Ainsi, on ignore tout des conditions financières de la cession, comme étape préalable aux ventes ultérieures. Or, c'est bien à ce niveau que devait se situer l'analyse et non au stade des ventes ultérieures, pour lesquelles la cessionnaire n'a conclu aucun contrat de courtage avec les appelants.

Compte tenu de ce qui précède, les premiers juges n'avaient pas à dégager le but économique escompté par l'intimée et reconnu par les appelants et c'est donc à juste titre qu'ils ont nié l'existence du contrat principal, condition à la rémunération du courtier.

4.3.3 On notera par surabondance que l'on ignore si ce sont les courtiers - appelants ou intimé - qui ont fourni à l'intimée le nom de la cessionnaire ou s'il existe un autre lien de causalité entre l'activité des courtiers et la conclusion du contrat de cession du droit d'acquérir.

Sur ce dernier point, les appelants font valoir qu'ils étaient au bénéfice d'un contrat de courtage exclusif et qu'une commission leur était due même si leur intervention n'avait pas été causale. Comme l'ont constaté à juste titre les premiers juges, selon les termes du contrat, qui peut déroger au système légal de l'art. 413 al. 1 CO, les parties étaient convenues d'œuvrer de concert en vue de trouver des acquéreurs et de partager par moitié la commission générée par la vente d'un lot indépendamment du type d'activité menée par l'un et l'autre dans ce but. Ainsi, il suffisait que l'un des deux co-courtiers ait agi de manière causale pour que l'autre ait droit à sa commission. Compte tenu de ce qui précède, on ne saurait dire avec les appelants que "les parties n'avaient pas exigé de lien de causalité": il ne ressort pas du dossier que les parties auraient

prévu une autre dérogation contractuelle à la loi donnant droit à une commission en l'absence de toute activité causale.

Dans leur démonstration, les appelants perdent de vue un point essentiel, à savoir le fait que l'on ignore totalement si c'est l'un des co-courtiers - appelants ou intimé - qui a fourni à l'intimée le nom de la cessionnaire. Ce fait n'a été ni allégué ni établi, alors même qu'il constitue une condition du droit à la rémunération sous l'angle du rapport de causalité. Le lien de causalité tel que prévu contractuellement n'ayant pas été établi à satisfaction, la critique des appelants sur ce point tombe à faux et on doit constater que les deux conditions à la rémunération du courtier font défaut.

5.

5.1 Les appelants invoquent le comportement déloyal des intimés, qui les auraient empêché volontairement d'obtenir la rémunération qui leur était due en invoquant la résiliation du contrat de courtage, puis en cédant les droits sur la parcelle n° [...], et ce afin de favoriser l'intimé. Ils contestent en particulier le reproche qui leur a été fait pour justifier la résiliation du mandat, selon lequel leurs démarches étaient insuffisantes. Les intimés auraient ainsi agi au mépris des règles de la bonne foi et commis un empêchement frauduleux au sens de l'art. 156 CO.

5.2 Selon cette disposition, si une condition est convenue et que son accomplissement dépend, dans une certaine mesure, de la volonté de l'une des parties auxquelles le contrat impose des obligations, cette partie n'a en principe pas une liberté entière de refuser cet accomplissement et de se dégager, ainsi, de ses obligations contractuelles. Elle doit, au contraire, agir de manière loyale et conforme aux règles de la bonne foi ; en cas de violation de ces exigences, la condition est réputée accomplie. Le degré de liberté subsistant pour la partie concernée, d'une part, et les devoirs à elle imposés par les règles de la bonne foi, d'autre part, doivent être déterminés dans chaque cas d'espèce en tenant compte de l'ensemble des circonstances et, en particulier, de l'objet et du but du

contrat (ATF 135 III 295 c. 5.2 ; ATF 117 II 273 c. 4c). Il faut en outre garder à l'esprit que le contractant n'a pas l'obligation de favoriser l'avènement de la condition et de sacrifier ses propres intérêts à cette fin; l'art. 156 CO n'est applicable que lorsque le comportement adopté revêt un caractère déloyal (TF 4A_561/2012 du 23 janvier 2013 c. 3.1; TF C.254/1987 du 16 novembre 1987 c. 2a *in* SJ 1988 p. 158; ATF 133 III 527, SJ 2008 I 101).

5.3 Les appelants contestent les manquements évoqués à l'appui de la résiliation de leur mandat, soit l'insuffisance de leurs démarches. Il n'est toutefois pas nécessaire d'examiner si tel était le cas et si la résiliation du contrat de courtage de ce fait était justifiée. En effet, les appelants ne peuvent occulter la cession du droit d'acquérir la parcelle intervenue ultérieurement, l'absence de contrat de mandat conclu avec la cessionnaire et le fait qu'au jour de la résiliation, soit au 28 avril 2009, seuls les lots n^{os} 2 et 7 avaient fait l'objet d'une réservation, laquelle n'était pas ferme. A cet égard, aucun élément au dossier ne rend vraisemblable que la cession du droit d'acquérir a été faite de manière déloyale. Les arguments des premiers juges sur ce point sont pertinents et peuvent être confirmés: les appelants savaient ou devaient savoir que la vente était à terme et que l'intimée n'avait pas encore acquis le droit de propriété sur la parcelle n^o [...]. En tant que professionnels de l'immobilier, ils devaient être conscients, d'une part, qu'il subsistait un risque que l'intimée n'acquiert pas le droit de propriété et, partant, que le droit à la commission ne se réalise pas et, d'autre part, que ce fait dépendait de la volonté de l'intimée elle-même. Quant au fait que la cessionnaire a son siège dans les locaux de l'intimée, les premiers juges ont relevé à juste titre qu'il ne suffit pas à lui seul à rendre vraisemblable l'existence d'une fraude et qu'aucun des administrateurs de la cessionnaire n'est ou n'a été administrateur de l'intimée.

Quant aux développements des appelants selon lesquels la résiliation et la cession seraient intervenues afin de faire bénéficier l'intimé de l'entier des commissions, ils ne sont ni établis ni même rendus vraisemblables. A cet égard, on notera également que l'invitation de la

cessionnaire à prendre contact en vue d'une éventuelle collaboration n'a pas été suivie d'effet. Les appelants font valoir qu'ils avaient des doutes sur les intentions de l'intimé et qu'ils n'avaient pas osé s'engager dans une nouvelle relation contractuelle qui leur paraissait préjudiciable à leurs intérêts. Toutefois, au vu de la résiliation du mandat de courtage, il leur appartenait de se renseigner afin de clarifier les points qui devaient l'être.

En définitive, le grief est mal fondé et doit être rejeté.

6. Les appelants invoquent, enfin, que l'accord conclu entre les co-courtiers doit être qualifié de contrat de société simple et que l'intimé a, par son comportement déloyal, violé son devoir de diligence découlant de ce contrat.

L'existence d'un tel contrat de société simple n'a pas été alléguée en première instance. Elle apparaît au demeurant en contradiction avec l'existence d'un contrat de courtage entre l'intimée d'une part, l'intimé et les appelants en tant que co-courtiers d'autre part, construction juridique pourtant plaidée par les appelants en première instance.

A défaut de tout allégué de fait à ce sujet en première instance, on ne saurait dès lors admettre la réalisation des conditions d'application de l'art. 538 CO.

7. En définitive, l'appel doit être rejeté dans la procédure de l'art. 312 al. 1 CPC et le jugement attaqué confirmé.

Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 3'813 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [Tarif du 28 septembre 2010 des frais judiciaires civils, RSV 270.11.5]), sont mis à la charge des appelants qui succombent, solidairement entre eux (art. 106 al. 1 CPC).

Il n'y a pas lieu d'allouer des dépens, dès lors que les intimés n'ont pas été invités à se déterminer sur l'appel et n'ont donc pas encouru de frais pour la procédure de deuxième instance (art. 95 al. 3 CPC).

Par ces motifs,
la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal,
statuant à huis clos,
en application de l'art. 312 al. 1 CPC,
p r o n o n c e :

- I.** L'appel est rejeté.

- II.** Le jugement est confirmé.

- III.** Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 3'813 fr. (trois mille huit cents treize francs), sont mis à la charge des appelants M. _____ et P. _____, solidairement entre eux.

- IV.** L'arrêt motivé est exécutoire.

Le président :

La greffière :

Du 20 novembre 2014

Le dispositif de l'arrêt qui précède est communiqué par écrit aux intéressés.

La greffière :

Du

L'arrêt qui précède, dont la rédaction a été approuvée à huis clos, est notifié en expédition complète, par l'envoi de photocopies, à :

- Me Fidèle Joye (pour M. _____ et P. _____),
- Me Marc-Etienne Favre (pour L. _____ SA et A. _____).

La Cour d'appel civile considère que la valeur litigieuse est supérieure à 30'000 francs.

Le présent arrêt peut faire l'objet d'un recours en matière civile devant le Tribunal fédéral au sens des art. 72 ss LTF (loi du 17 juin 2005 sur le Tribunal fédéral - RS 173.110), cas échéant d'un recours constitutionnel subsidiaire au sens des art. 113 ss LTF. Dans les affaires pécuniaires, le recours en matière civile n'est recevable que si la valeur litigieuse s'élève au moins à 15'000 fr. en matière de droit du travail et de droit du bail à loyer, à 30'000 fr. dans les autres cas, à moins que la contestation ne soulève une question juridique de principe (art. 74 LTF). Ces recours doivent être déposés devant le Tribunal fédéral dans les trente jours qui suivent la présente notification (art. 100 al. 1 LTF).

Cet arrêt est communiqué, par l'envoi de photocopies, à :

- Cour civile du Tribunal cantonal.

La greffière :