

COUR D'APPEL CIVILE

Arrêt du 24 mai 2012

Présidence de M. COLOMBINI, président
Juges : MM. Krieger et Abrecht
Greffier : Mme Logoz

Art. 398 al. 3, 412 al. 1 et 2, 413 al. 1 CO

Statuant à huis clos sur l'appel interjeté le 26 mars 2012 par **U.**_____, à Bussigny, demanderesse, contre le jugement rendu le 7 juin 2011 par le Tribunal civil d'arrondissement de Lausanne dans la cause divisant l'appelante d'avec **S.**_____, au Mont-sur-Lausanne, défenderesse, la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal voit :

En fait :

A. Par jugement du 7 juin 2011, dont les motifs ont été communiqués aux parties par plis du 27 février 2012, le Tribunal civil de l'arrondissement de Lausanne a rejeté les conclusions prises par la demanderesse U._____, contre la défenderesse S._____, selon demande du 11 juin 2009 (I), arrêté les frais de justice à 4'735 fr. pour la demanderesse et à 4'415 fr. pour la défenderesse (II) et dit que la demanderesse verserait à la défenderesse la somme de 8'615 fr. à titre de dépens (III).

En droit, les premiers juges ont considéré que les parties étaient liées par un contrat de sous-courtage, que la demanderesse n'avait pas droit à une commission de courtage sur la vente de la villa des époux G._____, faute de lien de causalité entre les activités qu'elle avait déployées et la conclusion du contrat de vente, qu'elle n'avait pas droit à une commission de courtage sur la vente de la villa d'Q._____, dès lors que les négociations qu'elle avait initiées avec les futurs acheteurs avaient été rompues et n'étaient pas en lien de causalité avec la vente finalement conclue, que la demanderesse n'avait pas droit au paiement d'une commission de 5% sur les ventes réalisées par les autres collaborateurs de la défenderesse et, enfin, qu'elle n'avait pas droit au paiement d'une commission pour une affaire [...], n'ayant pas établi avoir déployé une quelconque activité dans ce cadre.

B. Par acte du 26 mars 2012, remis à la Poste le même jour, U._____, représentée par l'avocat Romano Buob, a interjeté appel auprès de la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal contre ce jugement, en concluant avec suite de frais et dépens à sa réforme en ce sens que S._____ soit déclarée la débitrice d'U._____ et lui doive immédiat paiement de la somme de 64'000 fr., subsidiairement du montant que justice dira, plus intérêts au taux de 5% l'an dès le 14 mai 2009, et que l'opposition au commandement de payer n° [...] de l'Office des poursuites

de Lausanne-Ouest soit définitivement levée, libre cours étant laissé à la poursuite en capital, frais et intérêts, l'intimée étant condamnée à payer à l'appelante des dépens de première instance.

L'intimée n'a pas été invitée 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. La défenderesse S._____ est une société à responsabilité limitée ayant pour but le courtage immobilier. Son siège se trouve au [...]. Elle a pour associée [...] (anciennement [...]) et pour gérant G._____, qui l'engage par sa signature individuelle. Ce dernier est également administrateur, avec signature individuelle, de [...].

Z._____ a été associé gérant et courtier au sein de la défenderesse S._____ de 2007 à 2009, aux côtés de [...] et G._____. Ce dernier s'occupait toutefois seul de la gestion de la société, des paiements et de la teneur des comptes. J._____ a rejoint par la suite la défenderesse en qualité de courtier, puis, au départ de [...], U._____.

2. a) Le 9 avril 2008, la demanderesse U._____ a adressé une candidature spontanée à [...], qui l'a transmise à S._____. Dans cette candidature spontanée, elle faisait état de nombreuses qualités et déclarait notamment être à la vente ce qu'un pilote comme Massa ou Hamilton était à la F1.

Ayant cru en ses capacités, S._____, par ses organes G._____ et Z._____, a engagé U._____ en qualité de courtière par contrat oral à fin mai 2008. Elle a immédiatement débuté cette activité.

U._____ ne disposait d'aucune expérience ni formation dans le domaine de l'immobilier. Z._____ lui a conseillé d'améliorer ses connaissances en matière immobilière, notamment en étudiant les cartes

qu'il avait rédigées lors de la préparation de son brevet fédéral de courtier. Par ailleurs, à tout le moins à deux reprises, G._____ l'a emmenée lors de visites.

b) Du mois d'août 2008 au mois de janvier 2009, U._____ a perçu des indemnités journalières de l'assurance-chômage d'un montant brut de 234 fr. 75.

c) La collaboration entre U._____ et S._____ a pris fin au début du mois de janvier 2009. Cette dernière a alors appris le refus de son assureur d'assurer U._____ "en raison de ses antécédents".

3. S'agissant de la rémunération de la demanderesse U._____, il a été convenu entre parties que celle-ci consisterait en le versement par la défenderesse S._____ de commissions de courtage équivalent à 35% des commissions encaissées par celle-ci (lesquelles équivalent à 3% du montant de la transaction immobilière), plus 10% pour le cas où la demanderesse aurait amené le mandat.

Il ressort en revanche des témoignages de Z._____ et J._____, entendus à l'audience du tribunal d'arrondissement du 19 mai 2011, que si le versement à tous les autres courtiers de la défenderesse d'une commission de 5% sur la commission encaissée par cette dernière avait effectivement eu cours durant une certaine époque, cette commission avait été supprimée par la suite, le témoin Z._____ confirmant que le courtier ayant apporté l'affaire avait droit à une commission de 10% de la commission encaissée par la défenderesse, le vendeur ayant quant à lui droit à une commission de 35%.

Le témoin J._____, qui a travaillé en qualité de courtier auprès de [...] à partir de 1984, puis auprès de la défenderesse lors de la fusion de [...] et [...] en 2007 ou 2008, a indiqué qu'il n'avait jamais perçu de salaire du temps où il travaillait pour la défenderesse, qu'il avait quittée en 2010, et avait toujours été commissionné à la vente. S'agissant plus particulièrement de la demanderesse U._____, il a indiqué qu'elle lui

avait été présentée à son arrivée en tant que nouvelle collaboratrice, mais qu'aucune information ne lui avait été donnée s'agissant des modalités d'engagement et des conditions de rémunération de cette dernière.

Le témoin Z._____ a encore précisé que lorsqu'un courtier quittait la société, les clients qui lui étaient confiés restaient à la société. Si le courtier avait initié des négociations pour un objet vendu postérieurement à son départ, il perdait tout droit à une commission pour cette vente, celle-ci revenant à la société et aux courtiers y demeurant.

Ce témoin a encore déclaré que la règle de base dans le courtage était que la commission de courtier vendeur revenait en principe au courtier qui amenait l'acheteur chez le notaire. Le courtier [...], dont le témoignage a été recueilli par le tribunal d'arrondissement à l'audience du 28 mars 2011, a précisé que le courtier devait faire valoir sa commission auprès du notaire, qui la déduisait du prix de vente sur présentation de la facture pour frais de courtage.

4. Par courriel du 26 septembre 2008, U._____ a fait parvenir à X._____, suite à sa demande, sept plaquettes de villas offertes à la vente à Lausanne et environs. Le 22 octobre 2008, elle lui a fait encore parvenir par courriel deux plaquettes de vente de villas.

4.1.1 Entendue lors de l'audience du 28 mars 2011, X._____ a confirmé qu'elle avait cherché à acquérir avec son époux un bien immobilier pour un prix compris entre 2'000'000 et 3'000'000 de francs. Le témoin a été amené à prendre contact avec S._____ ensuite de la consultation de diverses brochures de villas en vente qu'une de ses amies lui avait remises. X._____ n'a jamais publié d'annonce sur internet et s'est toujours contentée de prendre directement contact avec des agences immobilières. U._____ a réceptionné dans ce cadre son appel à la défenderesse.

Selon ce témoin, ensuite de ce premier contact, U._____ a fait visiter à X._____ deux ou trois villas, qui ne correspondaient

toutefois pas à ses attentes. Elle lui a alors proposé de visiter la villa de G._____, lui indiquant que son prix de vente était de 3'500'000 francs. G._____ lui a ainsi présenté sa villa une première fois, en présence d'U._____. Le témoin lui a demandé si le prix était négociable, ce à quoi G._____ lui a répondu par la négative. La villa lui ayant plu, le témoin en a discuté avec son époux, qui n'avait pas pris part à la visite. Ce dernier n'est toutefois pas entré en matière sur une acquisition, trouvant le prix trop élevé.

X._____ a déclaré qu'elle était ensuite partie en voyage et qu'elle n'avait plus entretenu de contacts avec U._____ jusqu'au mois de janvier 2009, durant lequel elle s'est enquis auprès d'elle si la villa de G._____ était toujours en vente. Elle a par la suite revisité la villa à deux reprises en compagnie de son époux et en présence de G._____ uniquement.

4.1.2 Entendu également en qualité de témoin, R._____ a confirmé que son épouse avait visité la villa une première fois en 2008 et qu'elle lui avait alors déclaré que la villa lui plaisait mais qu'elle était trop chère. Aucune offre n'a été formulée suite à cette première visite, le prix maximum qu'il était disposé à offrir étant de 2'950'00 francs. Le témoin est ensuite parti trois mois au Liban avec son épouse et les discussions ont alors cessé.

Au mois de février 2009, R._____ a entamé de nouvelles négociations avec G._____. Elles ont abouti à un accord environ un mois plus tard.

4.2. Par courriel du 24 janvier 2009, U._____ a présenté à G._____ un appartement à vendre à Gstaad par les lignes suivantes :

"(...)

En annexe, photos et descriptifs d'un mandat que je viens de prendre. Comme discuté, je partage ma commission (50-50)...

(...)"

Par courriel du 27 janvier 2009, G. _____ lui a répondu ce qui suit :

"Bonjour, merci, mais je pense que cet appartement nous n'avons pas de client, vu que l'emplacement est bien éloigné de chez nous, je pense qu'il faut être sur place pour vendre un objet.

(...)

PS. Pour ma villa, j'aurai probablement une discussion avec M. R. _____ dans la journée ou demain matin, je vous tiendrai au courant."

4.3. Par courriel du 4 février 2009, U. _____ a adressé les lignes suivantes à X. _____ :

"Bonjour X. _____,

Faisant suite à notre entretien téléphonique de ce jour, auriez-vous l'amabilité de me faire parvenir une copie de votre contrat de vente par fax ou par mail.

En vous remerciant d'avance pour votre amabilité et restant à votre entière disposition pour tout renseignement complémentaire."

4.4. X. _____ a répondu le jour même audit message par le courriel suivant :

"Bonsoir Antonella,

Mon mari m'a dit que tout est avec le notaire et qu'on va signer ce vendredi.

Bonne soirée et à bientôt."

4.5. Par courriel du 5 février 2009, X. _____ a notamment écrit à S. _____ ce qui suit :

"(...)

Par ces quelques lignes, je me permets de vous rappeler notre entretien du 8 janvier 09 concernant le commissionnement de votre maison privée que j'ai vendue à la famille R._____.

Comme vous me l'avez mentionné lors du dit entretien ma commission de courtage en ma faveur s'élève à 2% de FR. 2'950'000.- correspondant au prix de vente.

(...)."

Le lendemain, G._____ a répondu à U._____ en ces termes

:

"(...)

Je suis super déçu de votre mail, pour la petite histoire :

1) J'ai donné le mandat de vente de ma villa à S._____ au [...] avec un taux de commission de 2% du prix de vente.

2) Je n'ai jamais donné mandat à une autre société ou à vous-même directement.

De plus, vous avez la malhonnêteté de contacter les acheteurs via un "avocat", de quel droit ?? Je vous rappelle que vous n'avez juridiquement pas pouvoir et le droit de contacter directement ces personnes (dans cette affaire), puisque vous n'avez pas le mandat de vente pour cette affaire précise. De toute façon les clients m'en ont informé qu'ils n'avaient rien à voir avec vous.

Vous mentionnez sur votre mail du 5 février 2009 à 16h.00 que je vous promettais la commission de 2% sur la vente, c'est un foutage de gueule et vous osez mettre en doute ma parole. Je nie complètement vos propos.

(...)"

4.6. Par acte de vente et constitution de droit d'emption notarié Christian Terrier du 6 février 2009, G._____ ont vendu à R._____ et X._____ la parcelle [...] de la commune du [...] pour un prix de 2'950'000 francs.

U._____ n'était pas présente lors de la signature dudit acte chez le notaire.

Selon avis de crédit du 2 mars 2009, l'Association des notaires vaudois a versé une somme de 59'000 fr. sur le compte bancaire de S._____ sur ordre du notaire Christian Terrier, l'avis précisant "commission vente villa Le Mont".

5. Dans le cadre de son activité chez S._____, U._____ est également entrée en contact avec B._____, qui cherchait à acquérir une villa.

5.1 Entendu à l'audience du 28 mars 2011, le prénommé a déclaré avoir appelé S._____ suite à une annonce parue dans un journal pour une villa jumelée, appel qui a été réceptionné par U._____. Il a alors visité la villa à deux ou trois reprises en compagnie de son épouse et d'U._____, au mois de novembre ou décembre 2008. A la suite de ces visites, il a offert un prix de 940'000 fr. pour dite villa, offre qui a été rejetée par le propriétaire, qui a refusé d'entrer en matière sur une négociation du prix.

Le témoin s'est ensuite rendu avec son épouse, P._____, à un salon immobilier, en mars ou avril 2009, lors duquel il a vu la villa précitée en vente sur un stand. Après discussion avec le responsable du stand, à savoir Z._____, une nouvelle visite de la villa a été agendée, suite à laquelle B._____ a fait une offre de 1'000'000 de francs. Un rendez-vous a alors été organisé chez le notaire avec la participation de Z._____, qui s'est présenté à cette occasion avec une facture pour les frais de courtage. Selon le témoin, la vente a été signée à la fin du mois de juin 2009.

B._____ a toujours communiqué par courriel avec U._____, qu'il considérait comme une employée de S._____; en effet, les documents qui lui ont été transmis étaient tous à l'entête de cette dernière. Il ne s'est jamais rendu dans les locaux de S._____ et n'a jamais négocié directement avec le propriétaire.

5.2 Egalement entendue à l'audience du 28 mars 2011, P._____ a indiqué que son époux avait spontanément pris contact avec S._____ à la suite de la lecture d'une annonce dans un journal, qu'une première offre avait été refusée par le vendeur et qu'ultérieurement, ils avaient revu la villa en vente lors d'une foire immobilière. A son souvenir, la vente n'a pas été conclue à fin juin 2009, date à laquelle ils ont emménagé, mais le 31 mars 2009.

P._____ a vu le première fois Q._____, vendeur de la villa en cause, chez le notaire. Elle ne s'est jamais rendue dans les locaux de S._____.

5.3 Le témoin Q._____, entendu à l'audience du 28 mars 2011, a exposé qu'il était propriétaire de locaux dont S._____ était locataire. Il a ainsi pris contact avec cette dernière, soit pour elle G._____, en vue de vendre sa villa. Le prix de vente de base était fixé à 1'250'000 francs. Il a eu par la suite des contacts avec U._____, à qui - pensait-il - la vente avait été initialement confiée à l'interne, puis avec Z._____. S._____ s'est chargée de toutes les visites de la villa.

Selon le témoin, B._____ a offert 800'000 fr. pour l'acquisition de sa villa. U._____ avait alors tenté de négocier le prix, mais aucun accord n'avait pu être trouvé. Z._____ a entamé ultérieurement une nouvelle négociation du prix et la vente s'est finalement conclue pour une somme de 1'000'000 francs. A son souvenir, la vente s'est concrétisée le 1^{er} juillet 2009. Q._____ a alors versé directement en mains de S._____ la commission de 20'000 fr. convenue. Bien que Z._____ se soit rendu avec sa facture auprès du notaire, celle-ci n'a finalement pas été payée par l'intermédiaire de ce dernier.

5.4 Aux dires du témoin Z._____, le mandat de vente de la villa Q._____ a été confié à S._____ par une connaissance professionnelle de G._____. Selon ce témoin, c'est ainsi ce dernier qui

avait apporté l'affaire et qui avait droit à la commission y relative, la commission due au courtier vendeur lui revenant personnellement.

5.5 Selon avis de débit du 8 juillet 2009, le compte bancaire de S._____ a été débité d'une somme de 5'689 francs, virée en faveur de Z._____, et d'une somme de 929 fr. 25, virée en faveur de J._____, correspondant aux commissions relatives à la vente de la villa d'Q._____.

6. Le 10 mars 2009, S._____ a notamment écrit ce qui suit à U._____ :

"(...)

Nous accusons réception de vos deux courriers datés du 10 mars 2009.

Par ces deux courriers, vous revendiquez un droit à une commission.

Nous nous devons ici de vous rappeler que pour bénéficier d'un quelconque droit sur une commission, il faut avoir rempli ses obligations contractuelles et avoir conclu l'affaire.

Manifestement, dans les différents cas que vous citez, vous n'êtes pas intervenue si ce n'est que pour avoir répondu au téléphone.

En aucun cas, il a été convenu pour le bien de M. G._____ un quelconque montant à titre de commission.

Comme vous l'aurez compris, nous considérons ne rien vous devoir et aucun cas nous vous verserons un quelconque montant.

(...)"

7. Le 13 mai 2009, U._____ a fait notifier à S._____ un commandement de payer la somme de 64'000 fr. plus intérêts au taux de 5% l'an dès le 15 mars 2009 au titre de salaire de courtier, notamment concernant l'affaire R._____ (poursuite n° [...] de l'Office des poursuites de l'arrondissement de Lausanne-Ouest). La poursuivie y a formé opposition totale.

8. Par demande adressée le 11 juin 2009 au Tribunal civil d'arrondissement de Lausanne, U. _____ a pris, avec suite de frais et dépens, les conclusions suivantes :

"I. S. _____ est la débitrice d'U. _____ et lui doit immédiat paiement de la somme de 64'000 fr. plus intérêts au taux de 5% l'an dès le 14 mai 2009;

II. L'opposition au commandement de payer n° [...] de l'Office des poursuites de Lausanne-Ouest est définitivement levée, libre cours étant laissé à la poursuite."

Dans sa réponse du 16 octobre 2009, la défenderesse S. _____ a conclu, avec suite de frais et dépens, au rejet des conclusions de la demande.

Lors de l'audience préliminaire du 28 janvier 2010, U. _____ a augmenté sa conclusion I en ce sens que S. _____ est la débitrice d'U. _____ du montant net de 69'000 fr. plus intérêts à 5% l'an dès le 14 mai 2009. La défenderesse a conclu au rejet pur et simple de ces conclusions.

9. S. _____ a produit un document intitulé "Liste des ventes du 31 mai 2008 au 31 décembre 2009", dont la teneur est la suivante :

OBJET & ADRESSE	DATE DE LA VENTE	PRIX DE VENTE	COMMISSION TTC	AMENEUR D'AFFAIRE	VENDEUR
VILLA ST.-BARTHELEMY	04.09.09	615'000.-	16'543.50	J. GARCIA	F. BORY
VILLA ST.-BARTHELEMY	07.10.09	615'000.-	16'543.50	J. GARCIA	F. BORY
VILLA ST.-BARTHELEMY	23.12.09	570'000.-	15'333.00	J. GARCIA	J. GARCIA
APPARTEMENT LE MONT S/LSNE	17.12.09	750'000.-	24'500.00	J. GARCIA	F. BORY
APPARTEMENT SIGNAL 17 / LSNE	24.06.09	190'000.-	16'140.00	J. GARCIA	J-P STADELMANN
VILLA BUSSIGNY	29.06.09	1'000'000.-	20'000.00	J. GARCIA	F. BORY
APPARTEMENT BUSSIGNY	03.12.09	950'000.-	37'660.00	GERFIDEX SA	J-P STADELMANN

10. Lors de l'audience du 28 mars 2011, S._____ a produit un "contrat de courtage immobilier exclusif" daté du 5 janvier 2009, conclu entre elle-même et les époux G._____ à propos de la villa finalement acquise par les époux R._____.

Ce contrat prévoyait notamment que le prix de vente demandé était de 3'000'000 de fr. (ch. 3). La commission de courtage, fixée forfaitairement à 59'000 fr., était exigible dès la conclusion de la vente ou de la promesse de vente (ch. 4).

Lors de l'audience du 19 mai 2011, G._____ a déclaré qu'il avait signé ce contrat aussi bien pour S._____, avec sa signature professionnelle, que pour lui-même, avec sa signature personnelle.

Interrogé au sujet dudit contrat, les témoins J._____ et Z._____ ont déclaré qu'ils en ignoraient l'existence, bien qu'en principe, les courtiers fussent informés des contrats de courtage conclus.

En droit :

1. a) Le jugement attaqué ayant été communiqué après le 1^{er} janvier 2011, les recours sont régis par les dispositions du Code de procédure civile suisse du 19 décembre 2008 (CPC; RS 272), conformément à l'art. 405 al. 1 CPC. En revanche, comme la procédure de première instance était en cours lors de l'entrée en vigueur du CPC au 1^{er} janvier 2011, elle restait régie par l'ancien droit, à savoir par le CPC-VD, conformément à l'art. 404 al. 1 CPC.

b) L'appel est recevable contre les décisions finales de première instance (art. 308 al. 1 let. a CPC) au sens de l'art. 236 CPC, dans les causes patrimoniales dont la valeur litigieuse au dernier état des

conclusions devant l'autorité précédente dépasse 10'000 francs (art. 308 al. 2 CPC).

Formé en temps utile (art. 311 al. 1 CPC), par une partie qui y a intérêt (art. 59 al. 2 let. a CPC), contre une décision finale de première instance rendue dans une cause patrimoniale dans laquelle les conclusions portaient sur un montant de 64'000 fr., l'appel est recevable, les conclusions prises en appel par l'appelante étant identiques à celles qu'elle avait déjà prises en première instance (cf. art. 317 al. 2 CPC).

2. a) 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.

b) Les faits et moyens de preuve nouveaux ne sont pris en compte que s'ils sont invoqués ou produits sans retard et ne pouvaient être invoqués ou produits devant la première instance, bien que la partie qui s'en prévaut ait fait preuve de la diligence requise, ces deux conditions étant cumulatives (art. 317 al. 1 CPC). Il appartient à la partie appelante de démontrer que ces conditions sont réalisées, de sorte que la partie appelante doit indiquer spécialement de tels faits et preuves nouveaux et motiver spécialement les raisons qui les rendent admissibles selon elle (JT 2011 III 43).

En l'espèce, l'appelante requiert l'audition en instance d'appel, en qualité de témoins, de X. _____ et R. _____. Cette réquisition doit être rejetée, ces deux témoins ayant déjà été entendus lors de l'audience du 28 mars 2011 (jugement, ch. 11 p. 26 et 16 p. 27-28) et leurs déclarations rapportées dans le jugement attaqué. L'appelante requiert en outre l'audition en instance d'appel, en qualité de témoins, de Z. _____

et J._____. Cette réquisition doit être rejetée, ces deux témoins ayant déjà été entendus lors de l'audience du 19 mai 2011 (jugement, ch. 3 p. 23 et 5 p. 24-25) et leurs déclarations rapportées dans le jugement attaqué, de manière conforme à la procédure vaudoise applicable. L'appelante ne fait au demeurant pas valoir que le jugement retranscrirait de manière inexacte les propos des témoins, qu'il lui incombait de toute manière de faire ténoriser (JT 2011 III 80) si elle entendait s'en prévaloir, ni qu'elle aurait été empêchée de poser toute question utile aux témoins. Une réadministration de la preuve est donc inutile (TF 5A_651/2011 du 26 avril 2012 c. 4.3.1). Quant à la réquisition de production par l'intimée du décompte de toutes les commissions de courtage versées par l'intimée à Z._____ et à J._____ entre le 31 mai 2008 et le 31 décembre 2009, ainsi que des décomptes de courtage liés à ces commissions, elle doit également être rejetée, les pièces en question ayant été requises et produites en première instance, sans contestation de la part de la demanderesse.

3. L'appelante se plaint d'une constatation inexacte des faits, soutenant que plusieurs éléments découlant notamment des témoignages n'auraient pas été pris en compte, ainsi que d'une violation du droit. Elle fait valoir que les conditions de l'art. 413 al. 1 CO (Code des obligations du 30 mars 1911; RS 220) relatives au salaire du courtier seraient remplies en l'occurrence et réclame une commission pour la vente de la villa de G._____ aux époux X._____, pour celle de la villa d'Q._____ aux époux B._____ ainsi que pour les autres affaires traitées par les courtiers Z._____ et J._____.

a) Aux termes de l'art. 412 al. 1 CO, 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.

L'activité du courtier peut consister soit à trouver un partenaire avec qui le mandant pourra conclure un contrat (courtage

d'indication), soit (en plus) à conduire la négociation avec un tiers pour le compte du mandant (courtage de négociation). La doctrine et la jurisprudence distinguent encore un troisième type de courtage, le courtage de présentation, l'activité du courtier consistant à amener un tiers à entrer en relation avec le mandant en vue de négocier un contrat (Christian Marquis, *Le contrat de courtage immobilier et le salaire du courtier*, thèse Lausanne 1993, p. 430; Tercier/Favre/Pedrazzini, *Les contrats spéciaux*, 4^e éd., 2009, n. 5592 p. 846; Ammann, *Der Mäklervertrag*, Basler Kommentar, 4^e éd., 2007, n. 1 ad art. 412 CO). Ces distinctions n'ont guère de portée propre puisque la réglementation est la même; ce n'est que l'étendue du mandat qui est définie par le contrat (sur le tout : CACI 21 novembre 2011/364 c. 4).

b) En vertu du renvoi de l'art. 412 al. 2 CO, la formation du contrat obéit aux règles du mandat. Le contrat de courtage n'est conclu que si l'accord couvre deux éléments essentiels, à savoir la définition du type d'activité qui sera déployée par le courtier en vue de la passation d'un acte juridique, et d'autre part, la détermination de la rémunération qui sera versée au courtier pour ses prestations (Tercier/Favre/Pedrazzini, *op. cit.*, n. 5598 ss).

Pour que le contrat de courtage soit parfait, il faut donc que les parties aient, réciproquement et de manière concordante, manifesté leur volonté (art. 1 CO) sur ces points essentiels (art. 2 CO), soit que le mandant ait voulu charger, contre rémunération, le courtier de s'entremettre pour l'indication ou la négociation d'une affaire, et que le courtier ait accepté la mission qui lui est confiée contre rétribution. Cet accord peut se fonder sur des manifestations de volonté expresses (orales ou écrites) ou sur des actes concluants. Ce n'est toutefois qu'avec retenue que l'on pourra admettre la conclusion du contrat par actes concluants. Le fait de laisser agir un courtier ne doit pas toujours être admis comme acceptation tacite d'un contrat de courtage. Le comportement du mandant doit pouvoir être interprété sans aucun doute comme l'expression d'un accord portant sur la conclusion d'un contrat de courtage (François Rayroux, *Commentaire romand, Code des obligations I*, 2003, n. 15 ss ad

art. 412 CO). En cas de doute sur la nature du contrat, il y a lieu de retenir la forme de courtage la moins étendue, soit celle de courtier indicateur (TF 4C.322/2003 du 5 avril 2004 c. 2.4.1; Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., n. 5600).

c) 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. La loi subordonne ainsi la naissance du droit au salaire du courtier à deux conditions, à savoir d'une part que celui-ci ait développé une certaine activité, d'autre part qu'il existe un lien de causalité entre son activité et la conclusion du contrat principal (ATF 84 II 521, JT 1959 I 266; Marquis, op. cit., p. 419).

Le courtier est en principe appelé à développer une activité factuelle, consistant à trouver un amateur qui se portera cocontractant du mandant et/ou à négocier l'affaire pour le compte de celui-ci (ATF 131 III 268 c. 5.1.2 p. 275). 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 p. 275; ATF 124 III 481 c. 3a p. 483 et les arrêts cités). 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. 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 malgré une rupture des pourparlers (ATF 84 II 542 c. 5 p. 548/549; 76 II 378 c. 2 p. 381; 72 II 84 c. 2 p. 89; plus récemment, TF 4A_337/2011 du 15 novembre 2011 c. 2.1 ; TF 4A_155/2008 du 24 avril 2008 c. 3.1; TF 4C.93/2006 du 14 juillet 2006 c. 2.1; TF 4C.259/2005 du 14 décembre 2005 c. 2). Il importe peu que le courtier n'ait pas participé jusqu'au bout aux négociations du vendeur et de l'acheteur, ni qu'un autre courtier ait également 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, avec le tiers que le courtier avait présenté, sur des bases toutes nouvelles (ATF 72 II 84 c. 2 p. 89; 62 II 342 c. 2 p. 344; plus récemment, TF 4A_337/2011 du 15 novembre 2011 c. 2.1 ; TF 4C.93/2006 du 14 juillet 2006 c. 2.1 ; 4C.259/2005 du 14 décembre 2005 c. 2 ; Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., n. 5641 p. 853).

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 c. 2.1 ; cf. TF 4C.136/2004 du 13 juillet 2004 c. 3.3.2 non publié in ATF 130 III 633; Matthias Streiff, Handkommentar zum Maklervertrag, 2009, p. 82; Marquis, op. cit., p. 438; cf. également Rayroux, op. cit., n. 21 s. ad art. 413 CO). Ainsi, en matière de courtage d'indication, 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 (ATF 75 II 53 c. 1a, JT 1949 I 468; ATF 72 II 84 c. 2, JT 1946 I 558; plus récemment, TF 4A_337/2011 du 15 novembre 2011 c. 2.1 ; TF 4C.136/2004 du 13 juillet 2004 c. 3.3.1 non publié in ATF 130 III 633 ; TF 4C.333/2000 du 28 mars 2001 c. 2d/bb ; Marquis, op. cit., p. 437 ss; Rayroux, op. cit., n. 22 ad art. 413 CO). Il faut à cet égard que le courtier communique au mandant une occasion de conclure qui lui était inconnue jusque-là, étant précisé qu'il suffit que le mandant ait ignoré que le tiers était intéressé à la conclusion d'un tel contrat (Marquis, op. cit., p. 439).

d) En principe, le courtier est libre d'organiser son activité comme il l'entend et d'user des moyens qui lui paraissent les plus appropriés (ATF 84 II 521, JT 1959 I 266 sp. 270; Marquis, op. cit., p. 142). De la liberté dans le choix des moyens découle, dans le cadre spécifique du contrat de courtage, la possibilité pour le courtier d'avoir recours à un

tiers pour l'assister et même de se substituer un autre courtier. Cette faculté découle de l'art. 398 al. 3 CO, applicable au contrat de courtage en vertu du renvoi de l'art. 412 al. 2 CO, aux termes duquel le mandataire est en principe tenu d'exécuter son mandat personnellement, à moins qu'il ne soit autorisé à le transférer à un tiers, qu'il n'y soit contraint par les circonstances ou que l'usage ne permette une substitution de pouvoirs (Marquis, op. cit., p. 197).

La nature juridique fondamentale du sous-courtage est la même que celle du courtage classique; il s'agit d'un contrat bilatéral imparfait dans lequel le courtier principal promet une commission et le courtier substitué est, sauf convention contraire ou circonstances particulières, simplement autorisé mais non obligé d'agir. Lorsque le courtier substitué bénéficie d'une grande indépendance dans l'exécution du mandat et que sa rémunération dépend aussi de la conclusion du contrat principal, le contrat qui le lie au courtier principal est en règle générale qualifié de contrat de courtage. L'étendue de l'activité que le courtier substitué doit développer pour remplir les conditions du droit à son salaire se détermine en principe d'après les termes du contrat de sous-courtage et les méthodes habituelles d'interprétation des contrats. En ce qui concerne le lien de causalité qui doit exister entre l'activité du courtier substitué et la conclusion du contrat principal, il convient d'appliquer les principes généraux du courtage en la matière (Marquis, op. cit., p. 198 ss).

e) En l'espèce, il y a lieu de considérer, comme l'ont fait les premiers juges (jugement, p. 39-40) et comme l'appelante ne le conteste d'ailleurs pas, que l'appelante agissait en qualité de courtière substituée de l'intimée. Au vu de l'indépendance dont elle bénéficiait et comme la rémunération convenue (35% de la commission en cas de vente, plus 10% pour le cas où elle aurait amené le mandat; cf. jugement, p. 22) dépendait de la conclusion du contrat principal, on retiendra que les relations entre les parties relevaient du contrat de (sous-)courtage.

4. L'appelante réclame une commission de 2 % sur le prix de vente de la villa des époux G._____ à X._____, finalement arrêté à 2'950'000 fr., soit un montant de 59'000 fr., subsidiairement et à tout le moins un montant de 20'650 fr. correspondant à une commission de 35 % sur la commission de 59'000 fr. encaissée par S._____.

a) La première question à résoudre est celle de savoir si l'intimée a promis à l'appelante une commission de 2 % du prix de vente en cas de vente d'un objet immobilier aux époux X._____.

Les premiers juges ont estimé que l'appelante, qui supportait le fardeau de la preuve, n'avait nullement établi qu'il aurait été convenu dans ce cadre d'une rémunération s'écartant de celle initialement convenue avec l'intimée, un tel accord ne ressortant en effet ni des pièces produites ni des témoignages. Ils ont en outre retenu que le fait que le contrat de courtage immobilier exclusif entre les époux G._____ et S._____, daté du 5 janvier 2009, ait vraisemblablement été antidaté et établi pour les besoins de la procédure, compte tenu du fait que, curieusement aucun des témoins entendus n'en avait eu connaissance et que G._____ n'en avait pas parlé à l'audience préliminaire, ne suffisait pas davantage à fonder l'existence d'un tel accord. Ils ont dès lors considéré que l'appelante ne saurait prétendre à une rémunération autre que celle admise en procédure, soit 35 % de la commission encaissée par l'intimée en cas de vente, plus 10 % au cas où l'appelante aurait amené le mandat de vente.

En l'espèce, il n'y a pas lieu de s'écarter de l'appréciation des premiers juges. Les développements du jugement à ce propos, complets et convaincants, peuvent être repris purement et simplement dans le présent arrêt.

b) La deuxième question à résoudre est celle de savoir si l'appelante avait droit à une "sous-commission" correspondant à 35 % de la commission principale en cas de vente et à 10 % au cas où le sous-courtier aurait amené le mandat.

Les premiers juges ont constaté que l'appelante n'avait pas pris l'initiative de contacter les époux X._____ et que c'étaient ces derniers qui avaient spontanément pris contact avec l'intimée en vue de l'acquisition d'un immeuble. Ils ont ainsi estimé que l'appelante n'avait pas exercé d'activité d'indication, n'ayant pas indiqué à l'intimée une occasion de conclure qui lui était jusque là inconnue, ni de présentation, n'ayant pas influencé la volonté des époux X._____ d'entrer en contact avec l'intimée à cet effet.

En l'occurrence, l'appelante n'a pas établi qu'elle se serait occupée de rechercher un bien immobilier pour les époux X._____ et qu'elle serait entrée en contact avec ces derniers ensuite d'une annonce qu'ils auraient publiée sur internet, par laquelle ils auraient manifesté leur intérêt pour l'acquisition d'une propriété immobilière pour un prix de trois à quatre millions de francs. Ces allégations sont infirmées par les témoignages de X._____ et R._____ qu'il y a lieu de retenir. C'est dès lors à juste titre que les premiers juges ont considéré que l'appelante n'avait exercé ni activité d'indication, ni activité de présentation. Au surplus, l'appelante n'a pas non plus droit à une sous-commission de vendeur, puisqu'elle n'avait pas exercé d'activité de négociation dans le cadre de cette vente; d'ailleurs, comme la décision d'achat ne relevait que de R._____ et que l'appelante n'a jamais eu de contact avec ce dernier mais avec son épouse X._____, elle n'a pu faire naître chez lui une des raisons l'ayant amené à conclure, comme l'ont retenu à bon droit les premiers juges.

c) En définitive, c'est à raison que les premiers juges ont rejeté les conclusions de l'appelante tendant au paiement d'une commission principale, subsidiairement d'une sous-commission, pour la vente de la villa des époux G._____. Mal fondé, l'appel doit être rejeté sur ce point.

5. L'appelante soutient encore qu'elle aurait droit à une commission de 10'000 fr., correspondant à la moitié de la commission

touchée par l'intimée, pour la vente de la villa d'Q._____, conclue au printemps 2009 avec les époux B._____- P._____. Elle fait valoir que les négociations qu'elle avait conduites lorsqu'elle était employée de l'intimée seraient demeurées en lien de causalité avec la décision des époux B._____- P._____ d'acheter la villa Q._____.

a) Les premiers juges ont retenu que la répartition par moitié alléguée par l'appelante n'était pas établie, dès lors qu'elle ne ressortait ni des témoignages, ni des pièces produites. Ils ont notamment considéré qu'il ne ressortait aucunement du courriel du 24 janvier 2009 produit par l'appelante qu'une telle répartition aurait été convenue, s'agissant en particulier de la villa Q._____. Au surplus, les premiers juges ont estimé qu'elle ne saurait prétendre à la rémunération admise en procédure, soit 35 % de la commission encaissée par l'intimée en cas de vente, plus 10 % au cas où l'appelante aurait amené le mandat de vente, dans la mesure où les négociations initiées par l'appelante entre les époux B._____- P._____ et le vendeur n'avaient abouti à aucun résultat et qu'elles étaient sans lien de causalité avec les nouvelles discussions entamées ultérieurement par le courtier Z._____. Enfin, ils ont jugé, sur la base des témoignages de B._____ et P._____, que l'appelante n'avait pas déployé l'activité de courtier indicateur alléguée pour justifier son droit à une commission, l'appelante n'ayant pas apporté le mandat de vente de la villa d'Q._____.

b) L'appelante ne conteste pas les constatations de fait des premiers juges, se contentant d'affirmer en substance que les négociations qu'elle avait conduites lorsqu'elle était employée de l'intimée seraient demeurées en lien de causalité adéquate avec la décision des époux B._____- P._____ d'acheter la villa Q._____. Or tel n'est pas le cas; l'on se trouve au contraire manifestement en l'espèce dans un cas d'école d'affaire s'étant conclue sur de toutes nouvelles bases, indépendantes de l'activité de l'appelante. Il n'y a donc pas lieu de s'écarter de la décision des premiers juges.

Mal fondé, l'appel doit être rejeté sur ce point.

6. L'appelante réclame encore à l'intimée le paiement d'un montant de 5'000 fr., qui correspondrait à une commission de 5% des commissions encaissées par l'intimée sur les affaires réalisées par d'autres collaborateurs de celle-ci. Elle soutient qu'il lui aurait été dit que pour les affaires réalisées par les autres courtiers, elle avait droit à une rémunération et qu'un contrat verbal serait né entre elle-même et l'intimée (par G._____) sur ce type d'affaires-là, où les autres courtiers auraient perçu une rémunération de 5%.

a) Les premiers juges ont considéré que l'appelante n'avait nullement démontré ni allégué qu'un accord en ce sens aurait été conclu avec l'intimée. Ils ont relevé qu'elle admettait au contraire que la rémunération convenue avec celle-ci était de 35 % en cas de vente, plus 10 % pour le cas où elle aurait amené le mandat. Ils ont dès lors considéré qu'elle n'avait pas droit à une telle rémunération.

b) Il résulte des déclarations du témoin Z._____ qu'à l'origine, les autres courtiers que celui qui avait conclu la vente percevaient effectivement une commission, se montant à 5% de la commission encaissée par l'intimée. Le témoin a cependant déclaré que cette commission avait été supprimée par la suite. Ces déclarations ont été corroborées par celles du témoin J._____, qui a indiqué que durant une certaine période, il était convenu que lorsque l'intimée encaissait une commission, tous les courtiers percevaient une commission de 5% de celle-ci. L'appelante n'a nullement établi que le système de la commission de 5% était encore pratiqué et qu'une telle commission lui aurait été promise lorsqu'elle a rejoint l'intimée en mai 2008. C'est dès lors à bon droit que les premiers juges ont rejeté la conclusion de l'appelante relative à une telle rémunération.

7. Il résulte de ce qui précède que l'appel doit être rejeté en application de l'art. 312 al. 1 CPC et le jugement entrepris confirmé.

Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 1'640 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [tarif du 28 septembre 2010 des frais judiciaires civils; RSV 270.11.5]), sont mis à la charge de l'appelante, qui succombe (art. 106 al. 1 CPC).

Il n'y a pas lieu d'allouer de dépens, dès lors que l'intimée pas été invitée à se déterminer sur l'appel et n'a donc pas encouru de frais pour la procédure de deuxième instance (cf. 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 1'640 fr. (mille six cent quarante francs), sont mis à la charge de l'appelante U._____.
- IV.** Il n'est pas alloué de dépens de deuxième instance.
- V.** L'arrêt motivé est exécutoire.

Le président :

Le greffier :

Du 25 mai 2012

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

Le greffier :

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 Romano Buob (pour U. _____),
- Me Daniel Pache (pour S. _____).

La Cour d'appel civile considère que la valeur litigieuse est de 64'000 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 :

- Mme la Présidente du Tribunal d'arrondissement de Lausanne.

Le greffier :