

COUR D'APPEL CIVILE

Arrêt du 21 mars 2017

Composition : M. ABRECHT, président
M. Colombini et Mme Merkli, juges
Greffière : Mme Robyr

Art. 1, 18 al. 1, 412, 413 al. 1 CO ; 308 al. 2 CPC

Statuant sur l'appel interjeté par **C.**_____, à [...], demandeur, contre le jugement rendu le 30 mars 2016 par le Tribunal civil de l'arrondissement de l'Est vaudois dans la cause divisant l'appelant d'avec **Y.**_____, à [...], défenderesse, la Cour d'appel civile du Tribunal cantonal considère :

En fait :

A. Par jugement du 30 mars 2016, dont la motivation a été envoyée aux parties pour notification le 25 octobre 2016, le Tribunal civil de l'arrondissement de l'Est vaudois a déclaré recevable la demande présentée le 16 avril 2016 (recte : 2015) par C._____ (I) et l'a rejetée (II), a fixé les frais judiciaires à 8'320 fr. à la charge d'C._____, les a compensés avec les avances versées et a dit qu'C._____ devrait verser à Y._____ la somme de 940 fr. en remboursement de la part des frais avancée par celle-ci (III), a dit qu'C._____ devrait 10'000 fr. à Y._____ à titre de dépens (IV) et a rejeté toutes autres ou plus amples conclusions (V).

En droit, les premiers juges ont constaté que les prétentions du demandeur reposaient sur une commission de courtage de la vente de la parcelle dont J._____SA était propriétaire. Or, ils ont retenu qu'aucun contrat de courtage n'avait été passé entre le demandeur et J._____SA, dès lors que ce n'était qu'après la vente, soit le 22 août 2012, qu'C._____ avait pris contact avec la défenderesse Y._____ pour se présenter et expliquer son intercession dans l'affaire. En l'absence d'un contrat de courtage, le demandeur ne pouvait donc réclamer de la venderesse une commission de courtage pour le rôle joué dans la transaction immobilière, pour laquelle il avait du reste obtenu une part de la commission de X._____SA, selon un accord passé avec cette dernière.

Les premiers juges ont ensuite examiné si les prétentions que le demandeur s'était fait céder par Y._____SA étaient bien fondées. Ils ont relevé que cette dernière fonctionnait comme fiduciaire et « Family Office » des acquéreurs. Or, dans le cadre de son mandat, pour lequel elle percevait des honoraires, elle avait été chargée de trouver un domaine équestre. C'est ainsi dans le cadre des attributions que lui conférait son mandat qu'elle avait mis en contact acheteurs et venderesse et non pas dans celui d'un contrat de courtage que lui aurait confié la défenderesse. Un double mandat de Y._____SA - fiduciaire des acquéreurs et courtière

de la venderesse - constituerait du reste un conflit d'intérêts contrevenant à ses obligations de diligence et de fidélité à l'égard des acquéreurs.

Pour le surplus, les premiers juges ont considéré que F. _____ avait été mis au courant de la négociation entre acheteurs et venderesse au cours de celle-ci et qu'il ne pouvait donc avoir joué le rôle de courtier. Il n'aurait d'ailleurs pu engager seul la société dans un contrat de courtage dès lors qu'il disposait de la signature collective à deux. Enfin, aucun élément ne venait corroborer un éventuel accord sur une commission de courtage de 1,5%.

B. Par acte du 25 novembre 2016, accompagné d'un bordereau de pièces, C. _____ a interjeté appel contre ce jugement, en concluant, avec suite de frais et dépens de première et deuxième instances, principalement à sa réforme en ce sens que Y. _____ soit reconnue sa débitrice et lui doive prompt et immédiat paiement de la somme de 100'000 fr. avec intérêt à 5% l'an dès le 20 mars 2012 et, subsidiairement, à son annulation et au renvoi de la cause aux premiers juges pour nouvelle décision au sens des considérants.

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

1.

1.1 J. _____ SA était une société active dans les opérations immobilières et sise à [...]. Elle est devenue J. _____ SA en liquidation à la suite de la décision de dissolution prise le 14 mars 2012 par son Assemblée générale. Elle a été radiée le 23 septembre 2013.

Y. _____ a été successivement l'administratrice puis la liquidatrice de cette société, avec signature individuelle.

J._____SA a été propriétaire d'un domaine équestre sis sur la parcelle n° [...] de la commune de [...].

1.2 X._____SA est une société active dans les opérations immobilières, prestations de service et conseils dans le domaine de la construction et du commerce. Son siège est à [...] et Q._____ en est administrateur président avec signature collective à deux.

1.3 Y._____SA est pour sa part active dans les services se rattachant au domaine fiduciaire et aux conseils destinés aux personnes privées, en particulier dans le domaine du conseil patrimonial (à l'exclusion de la gestion active de portefeuille), juridique, fiscal, immobilier et en assurances. Son siège principal est à [...] et elle dispose d'une succursale à [...].

F._____ a été administrateur puis membre du conseil d'administration de Y._____SA de mars 2005 au 12 août 2014. Il a par ailleurs été administrateur de la succursale de Lausanne de février 2000 au 9 janvier 2009. Il disposait dans les deux cas d'une signature collective à deux.

2. Y._____ a collaboré avec la société X._____SA pour la vente d'objets immobiliers.

A une date indéterminée, J._____SA a passé un contrat de courtage non exclusif avec la société X._____SA pour la vente du domaine équestre dont elle était propriétaire à [...]. Celle-ci a constitué un dossier de vente du bien en question.

3. Les époux L._____ étaient intéressés par l'acquisition d'un domaine équestre en Suisse, ce dont ils ont fait part à Y._____SA, laquelle fonctionnait pour eux en qualité de fiduciaire et de « Family Office ».

Un collaborateur de Y._____SA a pris contact avec Y._____ par téléphone, en présentant la société comme étant la fiduciaire de personnes intéressées par l'acquisition de la parcelle n° [...], soit les époux L._____.

Une visite de la parcelle a ensuite eu lieu en présence de Y._____ et du couple L._____, ainsi que de Monsieur J._____ et de B._____, de Y._____SA.

4. Par courriel du 14 février 2011, F._____ a écrit à Y._____, qu'il connaissait, ce qui suit :

« (...) A la veille de la signature de la promesse de vente et d'achat, je pense que nous pouvons tous être satisfaits de la bonne tournure des évènements.

J'espère que tout se passera bien chez le notaire demain et te remercie pour ta transparence tout au long des tractations.

S'agissant d'une commission de courtage, laquelle est mentionnée dans l'acte de vente prévu par le notaire, je te confirme que je serai heureux que Y._____SA reçoive 1,5 % du prix de vente.

J'ai pris note que la gérance qui a préparé le dossier, mais qui n'a pas en soi trouvé le client, recevra de ta part 1 %, selon un accord passé aujourd'hui son représentant [sic] avec M. Q._____.

Ce qui précède me semble équitable et j'aime à croire que tu partages ce sentiment. (...) »

5. Le 15 février 2011, une promesse de vente et d'achat de la parcelle a été signée par les époux L._____ et par J._____SA. Cette promesse prévoyait que la commission de courtage serait à la charge de la promettante-venderesse.

6. Le 20 février 2012, Y._____SA a envoyé à Y._____ une facture de 100'500 fr., plus TVA, au titre de « commission de 1,5 % sur vente immobilière de CHF 6'700'000.- selon entente du 14 février 2011 ».

7. Le 22 février 2012, le contrat de vente du manège équestre a été signé pour le prix de 6'700'000 francs. Le contrat indiquait que toute commission de courtage éventuelle serait à la charge de la venderesse.

W._____, notaire qui a instrumenté la vente, a versé la commission de courtage de 67'000 fr., soit 1 % du prix de vente, à X._____SA.

8. Le 20 mars 2012, Y._____SA a envoyé un rappel de la facture du 20 février 2012 à J._____SA, à l'attention de Y._____.

Le 27 avril 2012, la Fiduciaire P._____SA, pour Y._____, a adressé un courrier à Y._____SA, par lequel elle a contesté l'existence d'un contrat de courtage avec cette dernière pour la vente du domaine équestre de J._____SA.

Par lettre du 11 juillet 2012, à l'en-tête de J._____SA en liquidation, Y._____ a encore une fois confirmé cette position à Y._____SA.

9. Le 22 août 2012, C._____ a envoyé une lettre à Y._____ dont la teneur est la suivante :

« Chère Madame Y._____,

Mon nom ne vous dit certainement rien, je vais donc me présenter.

Je suis C._____, gestionnaire de fortune à Lausanne, un ami de Q._____ et travaille en collaboration avec Y._____SA, société auprès de laquelle j'ai quelques clients.

Pourquoi vous écrire ?

Je vous écris parce que je désire vous informer de certains points et j'ai besoin d'un document de votre part. (...)

En 2011, j'étais au téléphone avec M. B._____ (adjoint de MM. J._____/F._____) de Y._____SA, qui m'informe que, pour un client (que je connais), il cherche à acheter un bien en Suisse avec possibilité d'y loger des chevaux, mais qu'il ne trouve rien et que cela commence à être urgent.

Je me propose de l'aider et de faire des recherches.

J'appelle donc Q._____.

Ce dernier, sur ma demande, fait parvenir le dossier du J._____SA à Y._____SA.

C'est à ce moment que tout commence à clocher. Y. _____ SA effectue les visites seul en court-circuitant Q. _____. L'ayant appris, j'ai fait part de mon mécontentement à Y. _____ SA. Ces derniers répondant que ce n'était pas grave, de toute manière aucune transaction ne serait conclue (...)

En ce début 2012, je mange avec Q. _____ qui m'informe que la transaction a eu lieu et qu'il a reçu (de votre part) une demi-commission sur la vente du J. _____ SA. A ce jour, malgré mes demandes auprès de Y. _____ SA, ma part de commission comme intermédiaire m'est refusée.

Où désire-je en venir ? Auriez-vous la gentillesse de me confirmer par écrit si vous avez versé (ou pas) une autre commission à Y. _____ SA ou à un de ses directeurs pour cette transaction et le montant de celle-ci (une moitié de celle-ci devant me revenir).

(...) »

Le 24 décembre 2012, C. _____, par son avocat, a relancé Y. _____ afin qu'elle lui indique le nom du notaire ayant instrumenté l'acte ainsi que le montant de la transaction.

Le 28 janvier 2013, C. _____ a adressé à Y. _____ une note d'honoraires pour commission de courtage d'un montant de 67'000 fr., TVA incluse.

Par lettre du 14 février 2013, Y. _____ a contesté cette facture. Elle a informé le conseil d'C. _____ que seule l'agence X. _____ SA avait été mandatée et qu'elle n'avait jamais eu ni contact ni contrat avec C. _____, qu'elle ne connaissait pas.

Ni Y. _____ SA ni C. _____ n'ont produit leurs créances dans la liquidation de J. _____ SA en liquidation.

A une date indéterminée, X. _____ SA a reversé le 25 % de sa commission de courtage à C. _____.

10. Le 7 mars 2014, Q. _____ a adressé un courriel à C. _____ dont la teneur est la suivante :

« Cher C. _____,

Comme convenu, je reviens vers toi sur concernant (sic) cette malheureuse affaire.

Nous travaillions à l'époque depuis plusieurs années pour M. et Mme Y._____, (...).

Bref, nous avons, avant que le domaine ne soit vendu, un mandat de courtage en bonne et due forme à 3%. Nous avons en fait eu plusieurs contrats de courtage avec Mme Y._____, le premier datant de 2006.

Le 2 mars 2010, nous sommes entrés en relation avec M. B._____ de Y._____SA qui nous a contactés de ta part en nous expliquant qu'il recherchait activement un domaine/une propriété équestre pour l'un de ces clients. Je précise qu'à ce moment-là, et qu'à aucun moment d'ailleurs il n'a fait mention d'une quelconque prétention à une rétribution. Je ne me suis pas particulièrement méfié ayant souvent travaillé avec des études qui sont rémunérées directement par leur client et ne demandent pas de retro commission. Nous avons fait parvenir à ce monsieur plusieurs dossiers et avons ensuite eu quelques contacts téléphoniques avec lui et son assistante de l'époque.

C'est à ce moment-là, qu'avec une grande élégance, Y._____SA via l'un de ses directeurs dont le nom m'échappe maintenant, a pris contact directement avec Mme Y._____. De là, nous avons savamment été tenus en dehors des négociations, je pense, sur le souhait et de Mme Y._____ et de Y._____SA.

Mme Y._____ nous a expliqué devoir une commission à Y._____SA et m'a demandé de bien vouloir la partagé (sic) avec eux. (...)

J'avoue aujourd'hui ne pas savoir d'où vient la malhonnêteté, Mme Y._____ ? Y._____SA? les deux ? et ne pas savoir non plus qui a touché quoi.

Toujours est-il que je te confirme que nous avons touché une commission équivalent à ce qui nous a été présenté comme la moitié de la commission normalement due, soit la somme de CHF 67'000.-

(...) »

11. Par acte du 9 octobre 2014, Y._____SA et C._____ ont déposé auprès du Tribunal civil de l'arrondissement de l'Est vaudois une requête de conciliation à l'encontre de Y._____.

Le président du tribunal leur a délivré une autorisation de procéder le 19 décembre 2014.

12. Par acte du 8 avril 2015, Y. _____ SA a cédé à C. _____ sa créance prétendue à l'encontre de Y. _____. La cession de créance a été signée par F. _____ et [...].

13. Par demande adressée le 16 avril 2015 au tribunal d'arrondissement, C. _____ a ouvert action contre Y. _____ et a conclu, avec suite de frais et dépens, au paiement en sa faveur de la somme de 100'000 fr., avec intérêts à 5% l'an dès le 20 mars 2012. Le demandeur a indiqué que ses prétentions se montaient à 1,5% de 6,7 millions, mais qu'il réduisait ses conclusions à 100'000 fr. pour rester dans la compétence du tribunal d'arrondissement.

Dans sa réponse du 3 juin 2015, Y. _____ a conclu, avec suite de frais et dépens, principalement à l'irrecevabilité de la demande et, subsidiairement, à son rejet.

14. Lors de l'audience de plaidoiries finales et de jugement qui a eu lieu le 14 mars 2016, plusieurs témoins ont été entendus.

14.1 F. _____ a indiqué qu'il connaissait C. _____ depuis une quinzaine d'années mais qu'il ne se rappelait pas avoir eu affaire à lui dans son activité au sein de Y. _____ SA. En 2010, il avait appris par son assistante qu'un client de M. J. _____ cherchait un manège équestre. Or, il connaissait Y. _____ - également depuis une quinzaine d'années - et savait qu'elle cherchait à vendre un manège. Il avait demandé à M. J. _____ confirmation du fait qu'il avait un client à la recherche d'un manège, puis des pourparlers s'étaient engagés entre le client de M. J. _____ et Y. _____. Celle-ci lui téléphonait pour savoir si la vente se ferait. F. _____ a expliqué que Y. _____ lui avait dit que, si l'affaire se concluait, il aurait droit à une commission. F. _____ a précisé qu'il n'avait jamais eu l'intention d'encaisser personnellement cette commission et pensait qu'elle appartenait à Y. _____ SA.

F. _____ a encore indiqué que son assistante lui avait dit que X. _____ SA avait été mandatée mais qu'elle ne bénéficiait pas d'un

mandat exclusif. A son souvenir, elle lui avait en outre répondu que le pourcentage de la commission se montait à 3% et il avait convenu oralement avec Y._____ que la commission serait partagée à raison de 1,5% pour X._____SA et 1,5% pour Y._____SA. Lorsqu’C._____ avait appris que X._____SA n’avait touché que 1,5% de commission, il avait trouvé cela injuste et, comme Y._____SA ne voulait pas faire de procès, elle avait accepté de lui céder sa créance. F._____ a enfin précisé que c’est lui qui avait appelé Y._____ pour lui dire qu’il avait peut-être un client et qu’il agissait pour Y._____SA.

14.2 I._____, fiduciaire diplômé, a déclaré que la compétence de procéder à l’encaissement des commissions appartenait aux succursales. Or, aucune provision n’avait été créée pour la créance invoquée à l’encontre de Y._____. Pour lui, cette créance était liquidée, en ce sens qu’elle n’avait pas été portée dans les comptes de la succursale de Lausanne.

14.3 Q._____ a expliqué avoir travaillé plusieurs fois avec Y._____ et connaître C._____ à titre privé et pour avoir également travaillé avec lui. Il a confirmé qu’C._____ l’avait informé que Y._____SA avait un client à la recherche d’un centre équestre. Il lui avait alors dit qu’il disposait dans son fichier clients de la propriété de J._____SA qui pourrait intéresser le client de Y._____SA. C._____ lui avait proposé d’envoyer directement le dossier à Y._____SA.

Q._____ a indiqué ne pas se souvenir si Y._____ lui avait dit que J._____SA devait payer une commission à Y._____SA. Il s’est en revanche déclaré certain qu’elle avait informé X._____SA du fait qu’elle était en rapport avec Y._____SA. Partant, X._____SA s’est retirée du dossier et s’est mise d’accord avec Y._____ pour que la venderesse ne paie qu’une partie de la commission. Elle n’a pas investigué pour savoir si Y._____ devait payer une commission à Y._____SA. Q._____ a encore précisé ne pas se souvenir si la partie de la commission convenue était une commission forfaitaire ou une partie des 3%, ni comment le montant que Y._____ leur avait versé avait été

déterminé. Pour lui, il était clair que Y._____SA n'allait pas agir gratuitement.

14.4 B._____, comptable, a expliqué connaître C._____, avec lequel il est ami, depuis une vingtaine d'années. Lors d'un repas, celui-ci lui avait demandé si ses anciens clients – qui cherchaient un bien avec possibilité de loger des chevaux – avaient trouvé, ce qui n'était pas le cas. C._____ lui avait alors dit que Q._____ allait pouvoir lui envoyer les dossiers de biens correspondant aux attentes de ses clients. Au moment de la visite du domaine avec les futurs acquéreurs, Y._____SA avait reçu le dossier de présentation de la propriété de la part de X._____SA.

14.5 A.L._____ a confirmé qu'elle s'était adressée à Y._____SA pour trouver un domaine et que celle-ci lui avait proposé d'aller visiter celui de Y._____. Par la suite, les discussions avaient eu lieu exclusivement entre les époux L._____ et Y._____. A.L._____ s'est déclarée persuadée que Y._____SA ne réclamait pas de commission. Elle ne leur en avait pas réclamé et elle ignorait si Y._____SA en avait demandé à Y._____.

14.6 W._____, notaire ayant instrumenté l'acte de vente en cause et délié du secret professionnel, a déclaré avoir entendu dire, au moment de l'exécution de la promesse de vente, que Y._____SA réclamerait une commission, ce qui avait mis M. L._____ hors de lui parce qu'à sa connaissance, les époux L._____ avaient mandaté Y._____SA comme « Family Office » et, dans ce cadre-là, pour leur trouver une propriété. Or, Y._____SA était rémunérée pour ce travail par les honoraires que ses clients lui versaient. W._____ a encore déclaré qu'il ne se rappelait pas que les époux L._____ aient évoqué un contrat de courtage passé avec Y._____SA. A son souvenir, la commission de courtage évoquée dans la promesse de vente était celle due à X._____SA, dont il croyait qu'elle avait son siège à Genève, mais en aucun cas à Y._____SA.

En droit :

1.

1.1 L'appel est recevable contre les décisions finales de première instance (art. 308 al.1 let. a CPC), dans les affaires patrimoniales dont la valeur litigieuse, au dernier état des conclusions, est supérieure à 10'000 fr. au moins (art. 308 al. 2 CPC). Le délai pour l'introduction de l'appel est de trente jours à compter de la notification de la décision motivée (art. 311 al. 1 CPC).

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

2.

2.1 L'appel peut être formé pour violation du droit ainsi que pour constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). L'autorité d'appel peut revoir l'ensemble du droit applicable, y compris les questions d'opportunité ou d'appréciation laissées par la loi à la décision du juge, et doit, le cas échéant, appliquer le droit d'office conformément au principe général de l'art. 57 CPC (Jeandin, CPC commenté, Bâle 2011, nn. 2 ss ad art. 310 CPC). Elle peut revoir librement l'appréciation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (Jeandin, op. cit., n. 6 ad art. 310 CPC).

2.2 Les faits et moyens de preuves 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 ; Tappy, Les voies de droit du nouveau Code de procédure civile, in JdT 2010 III 115, sp. p. 138). Il appartient à l'appelant de démontrer que ces conditions sont réalisées, de sorte que l'appel doit indiquer spécialement les faits et preuves nouveaux et motiver spécialement les raisons qui les rendent admissibles selon lui (TF 5A_695/2012 du 20 mars 2013 consid. 4.2.1 ; TF 4A_334/2012 du 16

octobre 2012 consid. 3.1, SJ 2013 I 311 ; JdT 2011 III 43 consid. 2 et les réf. citées).

2.3 En l'espèce, l'appelant a produit un bordereau de pièces comprenant, outre des pièces de forme, des pièces déjà versées au dossier de première instance et une pièce nouvelle, soit un extrait de la Feuille Officielle Suisse du Commerce du 17 août 2015. S'agissant d'un fait notoire, cette dernière pièce est recevable.

3.

3.1 L'appelant reproche aux premiers juges d'avoir nié l'existence d'un contrat de courtage entre Y. _____ SA et J. _____ SA. Il fait valoir que Y. _____ SA a mis en relation les acquéreurs et la venderesse et que celle-ci s'était engagée - par la voix de l'intimée - à lui verser une commission de courtage. Ce dernier point ressortirait du témoignage de F. _____ et de son courriel du 14 février 2011, du courriel de Q. _____ du 7 mars 2014 et du fait que la commission de 3% initialement due à X. _____ SA a été réduite à 1%. Une convention aurait ainsi été passée, à tout le moins tacitement.

3.2 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). Il s'agit donc d'un contrat d'indication ou de présentation ou/et de négociation (TF 4C.278/2004 du 29 décembre 2004 consid. 2 et les réf. citées).

Aux termes de l'art. 413 al. 1 CO, le courtier a droit à son salaire dès que l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite aboutit à la conclusion du contrat. La nature aléatoire de la rémunération du courtier est ainsi une caractéristique du contrat de courtage. La naissance du droit du courtier au versement de sa rémunération dépend seulement de la conclusion du contrat principal ; il n'est pas tenu compte des efforts déployés ou du temps consacré par le courtier pour exécuter

son mandat ; seul le rôle que le courtier a joué dans l'aboutissement de l'affaire est déterminant. Le but de l'art. 413 CO est de rémunérer le succès du courtier. Cette règle est de nature dispositive (TF 4A_309/2016 du 31 août 2016 consid. 2.1 ; TF 4C.278/2004 du 29 décembre 2004 consid. 2.3 et les réf. citées).

3.3 Un contrat est parfait lorsque les parties ont, réciproquement et d'une manière concordante, manifesté leur volonté (art. 1 al. 1 CO). La conclusion du contrat de courtage n'est subordonnée au respect d'aucune forme particulière. L'accord peut se fonder sur des manifestations de volonté expresses ou résulter d'actes concluants (art. 1 al. 2 CO ; Tercier, Les contrats spéciaux, 5^e éd., 2016, n. 4951).

Pour déterminer s'il y a eu effectivement accord entre les parties, le juge doit rechercher la commune et réelle intention des parties, sans s'arrêter aux expressions ou dénominations inexactes dont elles ont pu se servir, soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO). Il incombe donc au juge d'établir, dans un premier temps, la volonté réelle des parties, le cas échéant empiriquement, sur la base d'indices. Déterminer ce qu'un cocontractant savait ou voulait au moment de conclure relève des constatations de fait ; la recherche de la volonté réelle des parties est qualifiée d'interprétation subjective (TF 4A_567/2013 du 31 mars 2014 consid. 5 ; ATF 132 III 268 consid. 2.3.2). Si la volonté réelle des parties ne peut pas être établie, ou s'il apparaît que leurs volontés intimes divergent, le juge procédera à une interprétation dite objective : il recherchera quel sens les parties pouvaient et devaient donner, de bonne foi, à leurs manifestations de volonté réciproques (principe de la confiance). Le principe de la confiance permet ainsi d'imputer à une partie le sens objectif de sa déclaration ou de son comportement, même s'il ne correspond pas à sa volonté intime (TF 4A_567/2013 précité ; ATF 129 III 118 consid. 2.5). Il s'agit de l'interprétation dite objective, laquelle relève du droit (TF 4A_567/2013 précité et les réf. citées).

Dans le cadre du contrat de courtage, les parties doivent avoir manifesté leur volonté sur deux points essentiels (art. 2 al. 1 CO), soit sur le type d'activité (indication et/ou négociation) et sur la détermination de la rémunération (Tercier, op. cit., nn. 4944-4948). Seul le principe d'une rémunération doit être prévu : le montant du salaire et son mode de paiement ne sont pas objectivement essentiels. Le principe peut être prévu de manière expresse ou par actes concluants. Il peut l'être même après la conclusion du contrat principal. Il appartient au courtier qui prétend au paiement d'un salaire d'en apporter la preuve. A défaut d'un engagement de verser au courtier la rémunération en cas de succès seulement, le contrat conclu ne constitue pas un contrat de courtage, mais doit être qualifié de mandat ordinaire (Tercier, op. cit., n. 4948).

Le juge doit se montrer exigeant quant à la preuve de l'existence d'un contrat de courtage tacite (Engel, Contrats de droit suisse, 2^e éd., 2000, p. 522 ch. 2 in fine). Le seul fait de laisser agir le courtier qui s'entremet de sa propre initiative dans la recherche d'une affaire ne conduit pas nécessaire à admettre la conclusion d'un contrat par actes concluants (Tercier, op. cit., n. 4953). Il faut que l'activité du courtier, par sa durée ou par son importance, soit assez caractérisée pour constituer une offre de service (TF 4C.333/2000 du 28 mars 2001 consid. 2b).

3.4 En l'espèce, F._____ a déclaré que l'intimée lui avait dit qu'il aurait une commission de courtage si la vente était signée et qu'ils avaient convenu oralement que la commission de 3% serait partagée entre X._____SA et Y._____SA. Or, la veille de la signature de la promesse de vente, il a adressé un courriel à l'intimée dans lequel il a exprimé qu'il serait « heureux que Y._____SA reçoive 1,5% du prix de vente », que cela lui semblait équitable et qu'il aimait à croire qu'elle partageait ce sentiment. L'intimée n'a pas répondu à ce message. Tel qu'il est formulé, ce courriel paraît exprimer un souhait et non la confirmation d'un accord préalablement discuté. En tous les cas, il ne permet pas d'admettre que F._____ et l'intimée auraient convenu que Y._____SA reçoive une commission de courtage.

Le témoignage de Q._____ et son courriel du 7 mars 2014 ne viennent pas non plus corroborer l'existence d'un contrat de courtage entre J._____SA et Y._____SA. D'abord, il convient de relever que le courriel en question a été rédigé plus de deux ans après le contrat de vente, manifestement à la demande de l'appelant que Q._____ connaît personnellement, et qu'il constitue à l'évidence un témoignage écrit. Or les moyens de preuve énumérés à l'art. 168 CPC sont exhaustifs et le témoignage écrit n'est en principe pas admis comme moyen de preuve au sens de cette disposition (TF 5A_957/2012 du 28 mai 2013 consid. 2 ; CREC 13 octobre 2016/416), d'autant moins lorsque, comme en l'espèce, il a été rédigé en vue de la procédure. La force probante de ce courriel doit donc être relativisée.

Ensuite, le courriel du 7 mars 2014 évoque que X._____SA aurait eu un mandat de courtage de J._____SA prévoyant une commission de 3% et qu'elle aurait eu par le passé plusieurs contrats de courtage avec l'intimée, le premier datant de 2006. Si l'intimée a admis qu'elle avait collaboré avec X._____SA pour la vente de biens immobiliers et que J._____SA avait passé un contrat de courtage pour la vente du centre équestre, elle a contesté le pourcentage de la commission, lequel n'est étayé par aucune pièce au dossier, aucun contrat de courtage signé n'ayant été produit. Q._____ a confirmé que X._____SA avait transmis le dossier de la propriété à vendre à Y._____SA, qu'elle avait ensuite été mise à l'écart des négociations et qu'elle avait touché en définitive 1% du prix de vente. Pour le surplus, ni son courriel ni son témoignage n'attestent de l'existence d'un contrat de courtage entre la venderesse J._____SA et Y._____SA. En effet, les propos de Q._____ sur ce point sont contradictoires : dans son courriel du 7 mars 2014, Q._____ a déclaré que l'intimée lui avait expliqué devoir une commission à Y._____SA et lui avait demandé de partager la commission de courtage. Lors de son audition le 14 mars 2016, s'il a déclaré qu'il était clair pour lui que Y._____SA n'allait pas agir gratuitement, il a toutefois indiqué ne pas se souvenir si l'intimée lui avait dit que la venderesse devait payer une commission à Y._____SA. A cet égard, on notera également que Q._____ a expliqué qu'il était entré en

relation avec B._____ et qu'à aucun moment ce dernier n'avait fait mention d'une quelconque prétention à une rétribution, ce dont il ne s'était pas méfié car il avait souvent travaillé avec des études qui étaient rémunérées directement par leur client et ne demandaient pas de retro commission. Au vu de ce qui précède, il ne ressort ni du témoignage de Q._____, ni de son courriel dont la force probante doit être relativisée, que la venderesse et Y._____SA auraient convenu d'une commission de courtage.

Quant à l'argument selon lequel la réduction de la commission de courtage due à X._____SA, de 3% à 1%, ne s'expliquerait que par le fait qu'elle devait être partagée entre X._____SA et Y._____SA, selon un accord - à tout le moins tacite - entre les trois protagonistes, il s'agit d'une simple supposition de l'appelant. Celle-ci s'appuie sur les témoignages de F._____ et de Q._____ ainsi que sur le courriel du 7 mars 2014. Or, comme on l'a vu, le courriel de F._____ du 14 février 2011 ne confirme pas l'existence d'un accord avec l'intimée sur un partage de la commission, ni *a fortiori* sur un accord entre les trois parties sur un tel partage. Quant au témoignage de Q._____, on rappellera encore une fois qu'il a déclaré ne pas se souvenir si l'intimée lui avait dit que la venderesse devait payer une commission à Y._____SA, alors qu'il était certain qu'elle avait informé X._____SA être en rapport avec Y._____SA, de sorte que X._____SA s'était retirée du dossier et s'était mise d'accord avec l'intimée pour qu'elle ne paie qu'une partie de la commission. Au sujet de cette commission, Q._____ a encore ajouté qu'il ne se rappelait pas si la partie de la commission convenue était une commission forfaitaire ou une partie des 3%, ni comment le montant que l'intimée leur avait versé avait été déterminé. Au vu notamment de l'importance de la transaction conclue, portant sur 6,7 millions de francs, ces déclarations imprécises ne permettent pas de tenir pour établi que le pourcentage versé effectivement, de 1%, résulterait d'un partage entre X._____SA et Y._____SA. Ce pourcentage est d'ailleurs différent de celui qui a été avancé par F._____, selon lequel le partage convenu oralement aurait été de 1,5% pour X._____SA et de 1,5% pour Y._____SA.

Les déclarations des témoins et les pièces citées par l'appelant ne donnent ainsi pas un éclairage suffisant sur les circonstances de la prétendue renonciation de X. _____SA à la commission de 3% et ne corroborent pas l'hypothèse selon laquelle les trois parties se seraient accordées - tacitement - sur le partage de la commission.

Il y a lieu de relever, à titre d'indice supplémentaire, que la venderesse a contesté le 27 avril 2012 déjà, soit à réception de la facture de Y. _____SA du 20 février 2012, devoir s'acquitter d'une commission en sa faveur de 1,5%. Par la suite, lorsqu'elle a reçu la note d'honoraires de l'appelant du 28 janvier 2013, elle a encore invoqué qu'elle ne le connaissait pas.

Enfin et par surabondance, on notera que ce ne sont ni J. _____SA ni l'intimée qui ont approché Y. _____SA pour lui confier le soin de trouver un acquéreur pour le manège. La manière dont Y. _____SA a eu connaissance du fait que J. _____SA avait un domaine à vendre n'est pas clairement déterminée. En effet, F. _____ a fait valoir que c'est lui qui aurait mis en contact l'intimée avec M. J. _____, alors que selon l'appelant, c'est lui qui aurait informé B. _____ du fait que X. _____SA avait un dossier concernant un domaine équestre. Quoi qu'il en soit, c'est Y. _____SA qui cherchait pour ses clients un domaine équestre à acheter et qui a approché l'intimée après avoir reçu le dossier de X. _____SA.

Il résulte de ce qui précède que l'appelant échoue à prouver l'existence d'un contrat de courtage entre Y. _____SA et la venderesse J. _____SA. Son moyen doit donc être rejeté.

4. Pour le surplus, l'appelant fait valoir que le double courtage d'indication serait admis et qu'il ne serait pas établi que Y. _____SA aurait participé aux négociations sur le prix de vente, de sorte qu'elle ne se trouverait pas dans une situation de double courtage de négociation. Il

soutient en outre que le contrat de « Family Office » liant les acheteurs à Y. _____ SA n'aurait pas été produit, de sorte qu'il serait impossible de déterminer s'il s'étendait à la gestion des avoirs immobiliers des acheteurs et d'imputer à Y. _____ SA un conflit d'intérêts. Enfin, l'appelant estime que le sort de la commission due en faveur de Y. _____ SA relèverait des rapports contractuels la liant aux acheteurs et n'affecterait en rien la matérialité de la créance due en vertu du contrat de courtage qui aurait été conclu avec J. _____ SA.

Dès lors que l'intention réelle et commune des parties s'agissant de l'existence d'un contrat de courtage entre J. _____ SA et Y. _____ SA n'est pas établie, il n'est en soi pas nécessaire d'examiner si un contrat de courtage était exclu en l'espèce du fait que les acheteurs étaient liés à Y. _____ SA par un mandat de fiduciaire ou de « Family Office », ni si la cession de créance de la part de Y. _____ SA en faveur de l'appelant était valable.

Néanmoins et à titre superfétatoire, on peut relever qu'à supposer que le double courtage d'indication ne soit pas prohibé, comme le soutient l'appelant en se référant à l'arrêt du Tribunal fédéral 4A_2014/2014 du 5 décembre 2014 (consid. 1.1.3 non publié in ATF 141 III 64), il n'en demeure pas moins que les éléments cités par l'appelant ne corroborent pas l'existence d'un courtage d'indication entre les acquéreurs et Y. _____ SA. En effet, l'étendue du mandat de cette dernière - fiduciaire et « Family Office » - découle en premier lieu du but statutaire de Y. _____ SA, lequel n'englobe pas expressément les activités de courtage. Elle est en outre confirmée par le témoignage du notaire qui a instrumenté l'acte de vente. En effet, W. _____ a déclaré qu'il avait entendu dire, au moment de l'exécution de la promesse de vente, que Y. _____ SA réclamerait une commission, ce qui avait mis M. L. _____ hors de lui parce qu'à sa connaissance, les époux L. _____ avaient mandaté Y. _____ SA comme « Family Office » et, dans ce cadre-là, pour leur trouver une propriété, travail pour lequel Y. _____ SA était rémunérée par les honoraires qu'ils lui versaient. Le témoin a encore ajouté qu'il n'avait pas le souvenir que les époux L. _____ aient évoqué

un contrat de courtage passé avec Y._____SA. A son souvenir, la commission de courtage évoquée dans la promesse de vente était celle due à X._____SA, mais en aucun cas à Y._____SA.

Ces éléments permettent de confirmer l'inexistence d'un courtage d'indication rémunéré séparément par une commission, qui aurait lié les acheteurs à Y._____SA. L'appréciation des premiers juges, selon laquelle le double mandat de Y._____SA - de fiduciaire des acheteurs et de courtière de la venderesse - présenterait un conflit d'intérêts contrevenant à ses obligations de soin et diligence peut ainsi être confirmée.

Ce moyen doit donc également être rejeté et la question ayant trait à la validité de la cession de créance peut demeurer indécise, à l'instar de ce qu'ont retenu les premiers juges.

5. En définitive, l'appel doit être rejeté selon le mode procédural de l'art. 312 al. 1 CPC et le jugement attaqué confirmé.

Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 2'000 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [tarif des frais judiciaires en matière civile du 28 septembre 2010 ; RSV 270.11.5]), seront mis à la charge de l'appelant, qui succombe.

Il n'y a pas lieu à l'allocation de dépens de deuxième instance, l'intimée n'ayant pas été invitée à se déterminer.

Par ces motifs,
la Cour d'appel civile
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 2'000 fr. (deux mille francs), sont mis à la charge de l'appelant C._____.

IV. L'arrêt est exécutoire.

Le président :

La greffière :

Du

Le présent arrêt, dont la rédaction a été approuvée à huis clos, est notifié à :

- Me Alain Vuithier (pour C._____),
- Me Hervé Bovet (pour Y._____),

et communiqué, par l'envoi de photocopies, à :

- M. le Président du Tribunal civil de l'arrondissement de l'Est vaudois.

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), le 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).

La greffière :