

frais faits pour vérifier la marchandise livrée, estimés à 70 fr. au total, doivent aussi être considérés comme un dommage direct à réparer par le vendeur. Si, en effet, en cas de livraison d'objets recevable, ces frais incombent à l'acheteur qui doit vérifier l'état de la chose (art. 246 CO), c'est parce qu'il s'agit là pour lui d'une dépense utile, prévue et dont il peut éventuellement se récupérer; mais lorsque l'acheteur se trouve dans le cas de refuser la marchandise, cette dépense devient pour lui inutile et improductive et il ne peut espérer s'en dédommager.

Par ces motifs,

Le Tribunal fédéral

prononce :

Le recours est écarté et l'arrêt rendu par la Cour d'appel et de cassation du canton de Berne le 19 juin 1908 confirmé en son entier.

85. Arrêt du 4 décembre 1908 dans la cause
Cherpillod, dem. et rec., contre Bonny, déf. et int.

Courtage. Art. 405 CO, compétence du Tribunal fédéral. — Droit à la provision; condition du contrats.

A. — Louis Cherpillod possède, à Lausanne, un bureau d'affaires et s'occupe de la vente et de l'achat d'immeubles.

Le 11 juillet 1907, Louis Bonny, à Montreux, lui adressait la lettre suivante :

« Je vous charge et vous autorise de chercher à vendre ma propriété sise dans la commune du Chatelard, au lieu dit Grand'Rue, Hôtel Pension Barbier. — J'en demande le prix de fr. 470,000, reprise des baux actuels à la charge de l'acquéreur, et si, dans l'avenir, j'arrive à traiter avec un client que vous m'aurez introduit, je vous paierai une commission de deux pour cent sur le prix de vente, mais il est entendu que je ne vous dois rien si vous ne réus-

» sissez pas et qu'aussi vous ne ferez pas insérer mon nom, » nicelui de la propriété dans les journaux sans autorisation » de ma part... — En dehors de vos démarches, je con- » serve ma liberté de traiter directement si j'en ai l'occasion, » mais je m'engage à ne pas vendre en dessous du prix que » je vous indique, à moins de vous payer également votre » commission ou de vous avoir prévenu à l'avance de ma » baisse de prix en vous donnant le temps normal de la » soumettre à vos clients pour qu'ils puissent voir à faire » leur offre. »

B. — Le jour même, dans la soirée, Cherpillod téléphonait à l'un de ses clients pour lui annoncer qu'il avait obtenu par écrit du propriétaire de l'Hôtel-Pension Barbier à Montreux l'autorisation de vendre le bâtiment pour le prix de 470 000 fr. Ce client lui répondit : « Vous avez fait une bonne journée, je serai chez vous demain. »

Le lendemain à 9 h. m. l'agent d'affaires Chalet, à Montreux, consignait le télégramme suivant à l'adresse de Cherpillod : « Suspendez toutes démarches au nom de L. Bonny, lettre suit. »

Au reçu de ce message, soit à 10 h. 20 le 12 au matin, le demandeur mandait à Chalet par télégramme également : « Reçu, mais pas d'accord avec votre télégramme. Ai communiqué hier soir téléphone résultat, client bien disposé, va venir. Suis forcé faire toutes réserves préjudice changement attitude, attends votre lettre annoncée. »

Ce même jour, Cherpillod reçut la visite du client auquel il avait téléphoné la veille; celui-ci lui signa une autorisation, soit acceptation du prix fixé par Bonny, se déclarant d'accord avec les conditions de vente indiquées dans la lettre du 11 juillet. Dans l'après-midi, un peu après 4 heures, Cherpillod télégraphia à Bonny : « Prix accepté; suis prêt à stipuler promesse avec versement en compte. Pas reçu lettre Chalet annoncée. » Le client de Cherpillod, une demoiselle Barbier, lui fit tenir le 13 au matin un chèque de 40,000 fr.

Le 13 juillet, Cherpillod se rendit à Montreux et eut, dans la matinée, un entretien avec Bonny et sa femme en présence

de l'agent d'affaires Chalet. Au cours de cette entrevue M. et M^{me} Bonny déclarèrent qu'ils avaient passé le jour précédent — ce qui n'était pas exact, vu qu'ils venaient de le faire le matin même, — une promesse de vente sous seing privé avec une autre personne pour un prix supérieur de 10,000 fr. à celui indiqué et que Bonny avait adressé au demandeur une lettre chargée le 12 juillet vers 5 h. du soir.

Rentré à Lausanne, Cherpillod trouva cette lettre, ainsi conçu : « La présente a pour but de vous confirmer le télégramme qui vous a été adressé ce matin par mon mandataire M. Chalet, agent d'affaires. Il vous exposera d'une manière plus complète les motifs qui m'ont amené à prendre cette décision. » Il reçut le lendemain encore une lettre de Bonny, portant entre autres ces mots : « Puis, ensuite de l'entretien que nous avons eu ce jour, je vous retire les pouvoirs que je vous ai confiés dans ma lettre du 11 juillet. »

Dans la correspondance qui suivit, il suffit de relever que le 14 juillet Cherpillod a fait à Bonny la signification suivant : » Je vous somme donc de me convoquer à délai normal devant notaire (dont je vous indiquerai le nom si vous êtes d'accord) avec acquéreur pour stipuler promesse ou acte définitif aux conditions de votre engagement du 11 dit vis-à-vis de moi ; à défaut d'adhésion de votre part à bref délai, je considérerai ma commission comme acquise sans préjudice des droits de mon client. » — « Je vous rends attentif que votre prétention du 13 au matin, d'avoir passé acte la veille à un prix supérieure est en opposition flagrante avec la déclaration téléphonique de votre mandataire que vous aviez chargé de me communiquer les motifs de votre décision et qui me disait, le 12, à 5 h. 40 m., ou 5 h. 50 m. du soir, que vous ne vouliez pas vendre parce que M^{me} Bonny n'était pas d'accord et que cela troublait votre ménage. »

C. — La promesse de vente passée le 13 juillet entre Bonny et dame Margot pour 480,000 fr. fut renouvelée aux mêmes conditions le 22 novembre 1907 et l'acte de vente définitif stipulé le 16 mars 1908 pour le même prix. Bonny a fait à Cherpillod une offre de 500 fr. qui a été refusée.

D. — Par demande du 13 janvier 1908, Cherpillod a conclu contre Bonny à ce qu'il soit prononcé : que le défendeur est son débiteur et doit lui faire immédiat paiement, avec intérêt légal dès le 11 novembre 1907, de la somme de 9400 fr. à forme de l'engagement pris par le défendeur en date du 11 juillet 1907.

Le défendeur a conclu à libération des conclusions de la demande.

E. — Par jugement du 8 septembre 1908 la Cour civile vaudoise a prononcé :

« I. Les conclusions du demandeur sont écartées ;

» II. Les conclusions libératoires de la réponse sont admises. »

Les motifs de ce prononcé seront, pour autant que de besoin, indiqués dans les considérants de droit ci-après.

F. — C'est contre ce jugement que le demandeur a déclaré recourir en réforme au Tribunal fédéral, en reprenant ses conclusions originaires.

Statuant sur ces faits et considérant en droit :

1. — Pour autant que la demande tendrait à la passation d'un acte de vente d'immeubles fondée sur une prétendue promesse de vente, elle rentrerait dans le domaine du droit cantonal et échapperait ainsi à la compétence du Tribunal fédéral. Quoi qu'il en soit de cette question résolue définitivement par l'instance cantonale, le demandeur se fonde aussi sur la convention du 11 juillet 1907 pour prétendre au paiement d'une provision à raison de la vente de l'immeuble du défendeur ; il invoque l'existence d'un contrat de courtage portant sur la vente d'immeubles. La Cour civile vaudoise ayant déclaré dans son jugement qu'il n'existe pas de loi cantonale sur cette matière, le litige rentre, en vertu de l'article 405 CO, dans le domaine du droit fédéral.

Le Tribunal fédéral est donc compétent.

2. — Que l'on considère le contrat de courtage comme un contrat *sui generis* régi avant tout par des règles essentielles à lui propres, ou comme un contrat soumis aux principes généraux du mandat, il n'en reste pas moins que chaque

espèce doit être examinée en regard de la convention conclue entre parties. Aussi est-ce à bon droit que l'instance cantonale a jugé le présent litige essentiellement d'après les conditions posées par la lettre du 11 juillet 1908 qui fait loi entre les parties.

3. — Ce contrat pose expressément la condition, pour qu'un droit à la provision prévue soit acquis, que le défendeur ait traité avec un client amené par le demandeur; la lettre du 11 juillet porte, en effet, ces mots: « si, dans l'avenir, j'arrive à traiter avec un client que vous m'aurez introduit, je vous paierai une commission de deux pour cent sur le prix de vente, mais il est bien entendu que je ne vous dois rien si vous ne réussissez pas ».

Cette condition a toujours été considérée comme essentielle par le Tribunal fédéral, en matière de courtage d'immeuble; le droit à la provision dépend de la conclusion d'un contrat de vente entre le propriétaire et un acheteur amené par le courtier (RO 27 II 472).

En l'espèce cette condition n'est pas réalisée, puisque le défendeur a vendu son immeuble à un tiers trouvé par lui.

4. — Le demandeur prétend, il est vrai, avoir reçu, en quelque sorte, pouvoir de vendre ou tout au moins avoir été en droit d'exiger que le premier amateur trouvé par lui soit préféré à tous autres; il déduit de là que le défendeur n'ayant pas respecté ce droit, il lui doit la provision convenue, fût-ce même à titre de dommages-intérêts pour inexécution de son obligation.

Pour que cette prétention fût admissible il faudrait, toute question de faits réservée, que le défendeur se fût obligé à contracter avec tout client amené par le demandeur; or cet engagement ne ressort ni de la convention, ni des pièces du dossier, ni de la loi. — L'instance cantonale a écarté pour des motifs de procédure, toute preuve tendant à établir par témoins l'existence d'autres obligations que celles découlant de la lettre du 11 juillet 1907; le demandeur n'a invoqué aucune autre pièce à cet égard; et la convention prouve au contraire que le propriétaire entendait conserver toute liberté et ne s'engager à payer la provision que si, un amateur lui

ayant été amené par le gérant, il se décidait à traiter avec lui. La lettre du 11 juillet 1907 porte, en effet, les phrases suivantes qui ne prêtent pas à double sens: « Je vous charge et vous autorise de chercher à vendre ma propriété... » — « Si, dans l'avenir, j'arrive à traiter, avec un client que vous m'aurez introduit... » — « En dehors de vos démarches, je conserve ma liberté de traiter directement si j'en ai l'occasion... » — Au reste, si même la convention n'était pas claire à cet égard et qu'on dût avoir recours aux principes généraux pour l'interpréter, la solution resterait la même. En effet, le Tribunal fédéral a déjà jugé à diverses reprises que le propriétaire, qui a autorisé un courtier à chercher un acquéreur pour son immeuble, conserve toute liberté et ne s'engage nullement à traiter avec tout client qui lui serait proposé (RO 27 II 473 et 21 pag. 497).

Par ces motifs,

Le Tribunal fédéral

prononce:

Le recours est écarté et le jugement attaqué confirmé en son entier.

86. Urteil vom 18. Dezember 1908

in Sachen *Haishly*, Kl. u. Ber.=Kl., gegen *Seiler et frères*,
Bekl., Ber.=Bekl. u. Anschl.=Ber.=Kl.

Werkvertrag (über Erstellung eines Führers für Zermatt). — Abschluss. Wesentliche und unwesentliche Vertragsbestimmungen. Zahlungsmodus. Art. 2 OR. — Nichterfüllung seitens des Bestellers; Schadenersatz. Art. 110 ff. OR.

A. Durch Urteil vom 23. April 1908 hat das Kantonsgericht des Kantons Wallis erkannt:

Das erstinstanzliche Urteil wird bestätigt in dem Sinne, daß H. Seiler und Brüder an H. Edmund Haishly für gehabte Auslagen tausend Franken zu zahlen verpflichtet sind mit Zins seit der Klageanhebung.

B. Gegen dieses Urteil hat der Kläger rechtzeitig und form-