

CHAMBRE DES RECOURS

Arrêt du 5 octobre 2009

Présidence de M. COLOMBINI, président
Juges : MM. F. Meylan et Creux
Greffier : Mme Bourckholzer

Art. 412 ss CO ; 339 al. 2, 339a al. 3, 451 ch. 3, 452 al. 1 et 2, 456a, 465 al. 1 CPC

La Chambre des recours du Tribunal cantonal prend séance pour s'occuper du recours interjeté par **A.O.**_____ et **B.O.**_____, à Rolle, défendeurs, contre le jugement rendu le 6 mai 2009 par le Président du Tribunal civil de l'arrondissement de Lausanne, dans la cause divisant les recourants d'avec **P.**_____ **SARL**, à Lausanne, demanderesse.

Délibérant à huis clos, la cour voit :

En fait :

A. Par jugement du 6 mai 2009, dont la motivation a été notifiée aux parties le 17 juillet 2009, le Président du Tribunal civil de l'arrondissement de Lausanne a admis les conclusions prises par la demanderesse P._____ Sàrl contre les défendeurs B.O._____ et A.O._____, le 21 août 2008 (I), dit que les défendeurs doivent verser à la demanderesse, solidairement entre eux, la somme de 25'000 fr. avec intérêts à 5 % l'an dès le 25 juillet 2008 (II), statué sur les frais et dépens (III et IV) et rejeté toutes autres ou plus amples conclusions (V).

La Chambre des recours fait sien l'état de fait du jugement qui est le suivant :

"1. La demanderesse P._____ Sàrl est une société à responsabilité limitée, inscrite au Registre du commerce depuis le 6 mai 1998. Son siège est à Lausanne.

Son but consiste dans des opérations immobilières et des prises de participations.

L._____ en est l'associé-gérant avec signature individuelle.

2. Le 12 avril 2007, L._____, au nom de la demanderesse, a signé avec les défendeurs B.O._____ et A.O._____ un contrat intitulé "mandat de courtage immobilier" portant sur leur habitation, une maison de village sise avenue des [...], à [...].

Le prix de vente de l'immeuble était fixé à Fr. 740'000.-, commission comprise.

Le rôle du courtier, tel qu'indiqué dans le contrat, est de "constituer les dossiers de vente, insérer sur Internet, publier des annonces, faire les visites, mener toutes négociations, informer le mandant."

La clause 5 du contrat, relative à l'exigibilité de la commission, a la teneur suivante :

"La commission de courtage convenue sera payée par les soins du notaire dès la signature d'un acte de vente ferme et exécutoire, en prélèvement sur l'acompte versé par l'acquéreur. Elle sera due également en cas de vente à un nommable ou à un bénéficiaire d'un droit d'emption ou de préemption ainsi que lorsque l'activité du

courtier aura provoqué une vente entre époux ou associés (ex-époux ou ex-associés)."

La commission prévue en l'espèce consistait dans un forfait de Fr. 25'000.-, TVA incluse.

La publicité était à charge du courtier, remboursable sur présentation de justificatifs en cas de retrait du mandat.

Le contrat était conclu pour une durée indéterminée, résiliable moyennant préavis de 30 jours.

Le contrat était assorti d'une clause d'exclusivité, le mandant s'abstenant de faire appel à d'autres courtiers ou de vendre lui-même. Cette clause était toutefois limitée à trois mois, soit jusqu'au 12 juillet 2007.

3. La demanderesse a constitué le dossier référence 1313, lequel comprend des photos de l'immeuble des défendeurs, un descriptif avec des données chiffrées, une copie du plan cadastral, un extrait du registre foncier, la police d'assurance du bâtiment, une copie du bail à loyer du magasin situé dans ledit immeuble et un tableau des revenus locatifs.

Le suivi du dossier implique la mise en œuvre de la publicité, des sites Internet, les contacts téléphoniques et les visites des lieux. D._____, secrétaire auprès de la demanderesse entendue en qualité de témoin, a confirmé que les clients sont au courant de dites démarches à la conclusion du contrat. Son travail consiste également à informer le co-contractant, généralement par courrier ou e-mail, dès qu'un acheteur potentiel se montre intéressé. Le témoin a elle-même dressé, pour la maison des défendeurs, un document intitulé "suivi de l'objet" qui détaille la liste des clients contactés (contact téléphonique ou envoi du dossier), leurs coordonnées et les dates des visites. C'est ainsi qu'entre juin 2007 et avril 2008, plus d'une trentaine de personnes ont été contactées.

Selon une note manuscrite de L._____, le nombre de visites fixées se serait élevé à vingt, alors que dans le document établi par sa secrétaire, elles sont au nombre de sept. Il ressort de l'instruction que cette différence provient du fait que certains appels ne transitent pas par la secrétaire, de telle sorte qu'elle ne les inscrit pas dans le suivi du dossier. Les défendeurs admettent qu'il y a eu environ douze visites.

4. a) Le 12 mars 2008, L._____ a envoyé par Internet le dossier de la maison des défendeurs au couple A.F._____.

Le 17 mars 2008, A.F._____ et B.F._____ ont signé une confirmation de réservation auprès de la demanderesse, pour le prix de Fr. 730'000.- sous condition d'obtention de financement et de mise à disposition de l'avoir LPP.

b) Le 31 mars 2008, à 17 heures 15, L._____ a eu un rendez-vous avec les époux A.G._____ et B.G._____, compatriotes et connaissances des défendeurs, pour conclure la vente à Fr. 700'000.-. La note manuscrite, de la main de L._____, sur le document intitulé

"entretien" indique un paiement cash à la signature. La note a été remise à la secrétaire avec la mention "1313 classer". Des photocopies des passeports et des permis C du couple A.G._____ figurent au dossier. Selon la secrétaire, il est en effet d'usage, dans son travail, de faire des copies de tels documents auprès des clients intéressés à l'achat.

c) Lorsque K._____ est allée visiter la maison des défendeurs le 8 avril 2008, à 19 heures 30 (elle avait envoyé un mail à la demanderesse le 4 avril 2008 se disant intéressée à l'objet), la codéfenderesse et sa mère étaient sur place. Personne ne lui a dit que la maison n'était plus à vendre. Elle a fait part de son intérêt, avec la réserve d'obtenir l'accord de sa banque. Son banquier est d'ailleurs revenu seul visiter la maison.

d) Le 7 avril 2008, L._____ a envoyé un courriel aux époux A.F._____, dont on déduit que les défendeurs n'ont pas voulu leur vendre leur bien. Ce courriel a en outre le contenu suivant :

"...depuis vendredi dernier la maison de [...] est de nouveau sur les sites sans la mention RESERVE et le prix est passé à Fr. 770'000.- Vous devez trouver cela bizarre non ? Je vous explique :

J'ai rencontré le client à qui M. B.O._____ voulait vendre à votre place. Le prix qu'ils avaient convenu ne comprenait pas mes honoraires de vente. Dès le moment où l'autre client a compris qu'il devait payer plus que ce que M. B.O._____ lui avait dit (car il avait oublié de compter la commission) il a renoncé à acheter. L'affaire est donc à nouveau à vendre et maintenant il ne veut même plus car il voit qu'il y a de la demande. Le nouveau prix est donc de Fr. 770'000.-

J'insiste auprès de M. B.O._____ pour qu'il accepte à nouveau de conclure avec vous au prix initialement convenu mais il reste ferme sur sa position actuelle..."

e) Le 17 avril 2008, L._____ a contacté K._____ par e-mail pour lui faire part des hésitations des défendeurs.

Le lendemain, 18 avril 2008, L._____ a transmis aux défendeurs l'offre d'achat de K._____ pour le prix de Fr. 770'000.-, sa banque ayant accepté le financement. Elle se disait également prête à conserver les propriétaires actuels comme locataires, selon conditions à discuter.

5. Le 24 avril 2008, la demanderesse a envoyé aux défendeurs une note d'honoraires pour refus de vente aux clients A.F._____ et K._____. Il s'agit d'une indemnité correspondant à la moitié de la commission de courtage, soit Fr. 12'500.-.

Cette note est accompagnée du courrier suivant :

"Madame, Monsieur,

Suite à votre lettre du 11 avril dernier, signée par votre fils et Mme A.O._____, et suite aux deux refus de vendre votre maison à mes

clients, la famille A.F. _____ et Mme K. _____, je me permets par la présente de manifester ma grande déception.

M. B.O. _____, que j'ai considéré comme un ami, m'a à de nombreuses reprises parlé de confiance et de parole. En plus de ceci, un mandat de vente en bonne et due forme a été signé en avril 2007, tacitement reconduit à travers nos nombreuses rencontres.

J'ai effectué plus de 20 visites avec des amateurs ou leurs conseillers. Une multitude d'entretiens téléphoniques avec ceux-ci ainsi qu'avec M. B.O. _____ ont également eu lieu.

Pour couronner tout cela, M. B.O. _____ m'a demandé début mars 2008 de "*mettre le paquet*" afin de vendre pour fin mars. J'ai trouvé rapidement des clients A.F. _____ avec qui il a lui-même négocié le prix à Fr. 730'000.-.

Puis, alors que les négociations étaient sur le point d'aboutir dans le délai imparti, vous renoncez à vendre à cette famille, ayant trouvé un autre "acheteur", M. A.G. _____, vous offrant des conditions particulières. J'ai perdu ma crédibilité face aux A.F. _____ et cela n'a pas de prix !

M. A.G. _____ n'ayant finalement pas acquis la maison, vous m'imposez de hausser le prix à Fr. 770'000.-, ce que j'ai fait.

Et voilà que je trouve une autre cliente Mme K. _____, qui ne discute pas le prix et, après la visite de son banquier, décide d'acquérir la maison. Tout ceci en une semaine !

Une fois de plus vous refusez de vendre et encore une fois je perds ma crédibilité auprès de mes clients.

Il m'est très pénible d'accepter de tels procédés et en plus de perdre trois fois de suite mon droit à la commission fixé sur le mandat d'un montant forfaitaire et amical de Fr. 25'000.-.

Vous comprendrez donc que je ne peux pas en rester là et, suite à l'offre de M. B.O. _____ de m'indemniser, je joins à la présente ma note d'honoraires réduite de 50 %.

Je tiens à préciser qu'au cas où vous me donneriez à nouveau votre maison à vendre, je déduirai le montant de l'indemnité de la future commission de courtage, ceci à titre amical. Je précise qu'il n'est peut être pas trop tard d'essayer de récupérer Mme K. _____, qui de plus vous garderait comme locataires..."

6. Maître Z. _____, notaire à [...], a été contactée par téléphone en avril 2008, tant par Monsieur A.G. _____ que par le défendeur, pour instrumenter la vente. Il a alors été fait mention de la demanderesse.

Sur demande des défendeurs, le notaire a écrit le 6 mai 2008 à la demanderesse pour lui signifier la résiliation du mandat, sans commission, les défendeurs ayant trouvé un acquéreur pour une vente à intervenir fin août.

L._____ a répondu par courriel du 14 mai 2008 dont le contenu est le suivant :

"Madame,
Votre lettre du 06 courant me laisse pantois! Je vous savais notaire mais pas avocate.

Ce n'est pas le mandat accordé par M. et Mme B.O._____ qui a pas pris fin le 12 juillet 2007 mais l'exclusivité! Or celle-ci a été reconduite oralement par M. B.O._____ à plusieurs reprises et avec insistance ! M. B.O._____ m'a manifesté à l'époque une grande confiance et ... de l'amitié.

D'ailleurs les nombreuses visites effectuées durant une année l'attestent car ni M. ni Mme B.O._____ n'ont refusé ces visites, au contraire, j'ai toujours été accueilli avec bienveillance. S'ils m'avaient réellement retiré ce mandat je n'aurai plus travaillé sur ce dossier.

En outre M. B.O._____ a même majoré le prix après coup à Fr. 795'000.- contre mon conseil, ce qui a eu pour effet de freiner les demandes durant le reste de 2007.

Puis il a tout à coup été pressé de vendre en mars 2008 et accepté de baisser son prix à Fr. 730'000.- pour la famille A.F._____, avant de se rétracter, bien que ces clients étaient prêts avec leur financement (banque Migros et Coop) avant fin mars, comme le demandait M. B.O._____.

Ensuite j'ai eu un 2^{ème} acheteur envoyé par le mandant à Fr. 700'000.- (transaction échouée) puis un 3^{ème} à un prix majoré à Fr. 770'000.- selon l'exigence de M. B.O._____. Mais ce dernier s'est rétracté une fois de plus alors que le financement avait été accordé par la Raiffeisen après visite du conseiller.

La suite est relatée dans ma lettre du 24 avril que M. B.O._____ vous a certainement soumise, veuillez en tenir compte.

Maintenant vous m'apprenez qu'un acte de vente va être signé par vos soins. Quel est le nom de l'acquéreur? J'ai déployé un travail important sur ce dossier et je n'accepte pas d'être manipulé de cette manière par un mandant se disant mon ami..."

Par courriel du même jour, le notaire a répondu qu'elle s'était contentée de transmettre le message des défendeurs, sans prendre position sur les termes de la relation contractuelle entre parties.

L._____ a encore envoyé un courriel à Maître Z._____ le même jour précisant sa position et demandant l'identité de l'acquéreur.

Le lendemain, cette dernière a fait part, toujours par courriel, à son interlocuteur de sa "désagréable impression d'avoir été manipulée", sous-entendu par les défendeurs.

Par courriel du 15 mai 2008, le notaire informait L._____ de l'impossibilité de lui fournir des renseignements sur la personne de l'acquéreur.

Interrogée à l'audience de jugement, Maître Z._____ a précisé qu'elle n'avait pas eu connaissance des offres de Fr. 730'000.- et Fr. 770'000.- et que si elle en avait été informée, elle se serait inquiétée de l'existence de "dessous de table".

Un extrait du Registre foncier du 24 juin 2008 indique une annotation d'un droit d'emption en faveur de A.G._____ et B.G._____. En effet, en date du 13 mai 2008, les défendeurs ont signé, par devant le notaire susmentionné, un contrat de vente à terme-emption avec le couple A.G._____, pour un prix de Fr. 700'000.-. La réquisition de transfert immobilier est datée du 28 août 2008.

7. Par lettre du 14 juillet 2008, le conseil de la demanderesse a impartit aux défendeurs un délai de dix jours pour s'acquitter de la commission convenue à hauteur de Fr. 25'000.-.

8. Par demande du 21 août 2008, la demanderesse a conclu, avec dépens, à ce que les défendeurs soient condamnés à lui verser cette somme, avec intérêts à 5 % l'an dès le 25 juillet 2008.

Les défendeurs n'ont pas procédé.

L'audience de jugement s'est tenue le 28 avril 2009, en présence de L._____, assisté de son conseil, et des défendeurs personnellement, sans assistance d'avocat. [...] a fonctionné comme interprète, à leur demande, sans opposition de la partie demanderesse. Trois témoins ont été entendus. (...)"

En droit, le premier juge a considéré que les parties étaient liées par un contrat de courtage et que les défendeurs devaient à la demanderesse le montant de 25'000 fr. en rémunération de l'activité de courtier que celle-ci avait déployée, par l'intermédiaire de son représentant L._____, pour vendre leur maison.

B. Par acte du 27 juillet 2009, les défendeurs ont interjeté recours contre ce jugement et conclu à sa réforme en ce sens que l'action de la demanderesse est rejetée et qu'ils ont droit à de pleins dépens de première instance, subsidiairement, à son annulation. Par mémoire du 30 septembre 2009, ils ont développé leurs moyens et confirmé leurs conclusions.

En droit :

1. Les art. 444, 445 et 451 ch. 3 CPC (Code de procédure civile du 14 décembre 1966 ; RSV 270.11) ouvrent la voie des recours en nullité et en réforme contre un jugement principal rendu par un président de tribunal d'arrondissement ayant statué en procédure accélérée.

Interjeté en temps utile, le recours tend à la réforme, subsidiairement à la nullité du jugement.

2. En règle générale, la Chambre des recours se détermine en premier lieu sur les moyens de nullité (art. 470 al. 1^{er} CPC) expressément invoqués (Poudret/Haldy/Tappy, Procédure civile vaudoise, 3e éd., Lausanne 2002, n. 2 ad art. 465 CPC, p. 722). En l'espèce, les recourants concluent à la nullité du jugement "au cas où les faits de la cause ne devaient pas être suffisants pour permettre à la Chambre des recours de réformer le jugement attaqué" (cf.mém., p. 8). Dans le cadre du recours en réforme, la Chambre des recours dispose d'un pouvoir d'examen qui lui permet de corriger une éventuelle insuffisance de l'état de fait (art. 452 al. 2 CPC). Fondé sur ce seul moyen, le recours en nullité est par conséquent irrecevable.

Il convient d'examiner le recours en réforme.

3. Selon l'art. 452 al. 1 CPC, les parties ne peuvent prendre des conclusions nouvelles ou plus amples que celles prises en première instance. En l'espèce, les conclusions des recourants sont implicitement les mêmes que celles qu'ils ont prises en première instance (cf. jgt, p. 16,

al. 2). Ces conclusions sont donc recevables au sens de la disposition citée.

4. Dans le cadre d'un recours en réforme interjeté contre un jugement principal rendu par un président d'un tribunal d'arrondissement, la Chambre des recours revoit librement la cause en fait et en droit (art. 452 al. 2 CPC). Les parties ne peuvent toutefois pas articuler de faits nouveaux, sous réserve de ceux qui résultent du dossier et qui auraient dû être retenus ou de ceux pouvant résulter d'une instruction complémentaire selon l'art. 456a CPC (art. 452 al. 1 ter CPC).

Le Tribunal cantonal n'ordonne une instruction complémentaire, ou n'annule d'office le jugement (art. 456a al. 2 CPC), que s'il éprouve un doute sur le bien-fondé d'une constatation de fait déterminée, s'il constate que l'état de fait du jugement n'est pas suffisant pour juger la cause à nouveau ou s'il relève un manquement des premiers juges à leur devoir d'instruction, et à condition encore que les preuves figurant au dossier ne permettent pas de remédier à ces vices. Au demeurant, vu le caractère exceptionnel que la loi confère à l'instruction complémentaire et compte tenu de l'atteinte que l'ouverture d'une telle instruction porte à la garantie de la double instance, le Tribunal cantonal ne peut ordonner que des mesures d'instruction limitées, telle la production d'une pièce bien déterminée au dossier ou l'audition d'un témoin sur un fait précis ; si les mesures à prendre sont plus importantes, quantitativement ou qualitativement, le Tribunal cantonal annulera d'office le jugement (JT 2003 III 3).

En l'espèce, l'état de fait du jugement est complet et conforme aux preuves administrées. Il permet à la cour de céans de statuer à nouveau en réforme, sans qu'il soit procédé, comme on le verra ci-dessous, à une instruction complémentaire.

5. Les recourants reprochent au premier juge de ne pas avoir précisé le type de contrat de courtage qu'ils ont conclu avec l'intimée, prétendant lui être liés par un contrat de négociation. Les parties sont effectivement liées par un tel contrat ; toutefois, ce point n'est pas déterminant pour le sort de la cause de sorte qu'il n'y a pas lieu de le développer ici.

6. Les recourants se demandent aussi "si le courtier négociateur peut (...) encore intervenir lorsque le mandant connaissait déjà l'amateur approché par le courtier ou avait déjà entamé une négociation avec lui ?" (cf. mém., p. 5, al. 2). Ils estiment que le courtier n'a droit à une rémunération que s'il peut encore exercer une influence décisive sur la volonté du mandant de conclure et que tel n'a pas été le cas en l'espèce. Ils soutiennent qu'il faudrait procéder à l'audition des acheteurs A.G. _____ de manière à établir les circonstances dans lesquelles ceux-ci ont été présentés à l'intimée, le jugement étant lacunaire sur ce point (art. 456a al. 1 CPC).

Quant à l'audition requise, les recourants n'ont pas déposé de réponse, en première instance, contenant des allégués et des offres de preuves (par exemple, l'audition des époux A.G. _____) portant sur le point discuté (art. 336a et 270 CPC). Ils n'ont pas non plus sollicité l'audition en cause en application de l'art. 339 al. 2 CPC. Se prévalant en particulier de l'art. 339a al. 3 CPC, ils prétendent qu'en vertu de la maxime inquisitoriale, le président aurait dû d'office assigner et entendre les époux A.G. _____. Si la maxime inquisitoriale de l'art. 339a al. 3 CPC est bien comparable à la maxime inquisitoriale sociale des art. 274d al. 3 et 343 al. 4 CO, elle n'a toutefois pas pour but de protéger la partie réputée économiquement plus faible ; elle tend seulement à l'instruction de tous les faits pertinents, même non allégués, que les parties ont indiqués au président lors de l'audience préliminaire (Muller, Le rôle respectif du juge et des parties dans l'établissement des faits selon la nouvelle procédure accélérée vaudoise, in JT 2002 III 110 ss; en particulier pp. 115 et 126 ; CREC I n° 87 du 2 mars 2005).

En l'espèce, on ignore si les recourants ont indiqué au président, notamment lors de l'audience préliminaire, les motifs pour lesquels ils s'opposaient à la prétention de l'intimée et, en particulier, le contenu des rapports qu'ils avaient eus avec les époux A.G._____ ainsi que les circonstances dans lesquelles ils leur avaient indiqué que leur maison était à vendre. Dans ces conditions, le président n'avait pas à ordonner d'office l'audition des époux A.G._____. Quant à procéder à l'audition requise en deuxième instance, l'instruction complémentaire de l'art. 456a al. 2 CPC n'a pas pour but de remédier aux manquements des parties en première instance. Enfin et surtout, quant aux rapports entre celles-ci et les époux A.G._____, l'état de fait du jugement est suffisant pour statuer sur le recours. Il n'y a donc pas lieu de procéder à l'audition des époux prénommés.

Ceci étant, il n'est toutefois pas contesté que ce sont les recourants qui ont indiqué aux époux A.G._____ que leur maison était à vendre, ainsi que l'atteste la lettre que la demanderesse a adressée aux défendeurs le 24 avril 2008 (cf. jgt, p. 13; lettre du 24 avril 2008, al. 5). Par ailleurs, il est vrai également que, selon l'état de fait du jugement, L._____, mandaté par l'intimée, a eu "un rendez-vous avec les époux A.G._____, compatriotes et connaissances des défendeurs [recourants], pour conclure la vente à 700'000.—", déjà le 31 mars 2008, qu'il a établi une note à ce sujet (cf. pièce 8) et qu'il a fait des photocopies des passeports et des permis C du couple en question (cf. pièces 9 et 10 ; jgt, p. 12, al. 2).

A propos de l'influence décisive que le courtier peut exercer sur la volonté de l'acheteur de conclure, Marquis, dans son ouvrage "Le contrat de courtage immobilier et le salaire du courtier" (thèse Lausanne 1993, p. 443), déclare en particulier ce qui suit :

"Le motif ou la raison que le courtier a réussi à susciter chez l'amateur ne peut être quelconque, mais il doit revêtir une certaine importance dans le processus de décision de celui-ci. Pour que l'exigence de lien de causalité soit réalisée, il faut que le courtier ait provoqué au moins l'un des motifs déterminants qui ont poussé le tiers à conclure. Il

n'est pas nécessaire pour le courtier de prouver que sans son intervention le tiers n'eût pas conclu le contrat. En effet, il ne s'agit ni d'une causalité naturelle, ni d'une causalité adéquate. Si la pratique s'est contentée de l'exigence d'un lien psychologique, c'est précisément qu'une causalité plus étroite aurait la plupart du temps été impossible à prouver. Si le courtier prétend avoir influencé la volonté du mandant de manière importante, alors qu'en fait il n'a provoqué qu'un motif subalterne, le lien psychologique n'est pas réalisé. Intégrés dans un processus psychologique complexe, il est difficile de dire quels éléments ont pu être déterminants dans une prise de décision. Il n'est pas possible de juger cette question de manière objective ; au contraire, il faut tenter de déceler quelle valeur le tiers a attaché à certains actes effectués par le courtier.

En cas d'activité positive, l'information apportée par le courtier doit éveiller une volonté chez le tiers qui agisse comme un motif de la décision de conclure le contrat principal. D'une manière générale, l'information apportée sur les éléments accessoires et annexes de l'affaire ne seront pas de nature à produire cet effet. Ce principe ne doit cependant pas être appliqué de manière trop stricte puisque le jugement de l'influence exercée par le courtier sur la volonté du tiers est de nature subjective."

L'auteur précise encore ce qui suit :

"Le courtier négociateur peut-il encore intervenir lorsque le mandant connaissait déjà l'amateur approché par le courtier ou avait déjà entamé une négociation avec lui ? Une activité du courtier est possible dans la mesure où le tiers n'était pas encore totalement décidé. En d'autres termes, il suffit que le courtier puisse encore exercer une influence décisive sur la volonté du tiers de conclure, pour qu'une activité de négociation soit possible" (op. cit., p. 444).

En l'occurrence, comme le premier juge l'a constaté, l'activité que l'intimée a déployée par l'intermédiaire de L._____, avant la résiliation du contrat le 13 mai 2008, pour mener à terme la vente de la maison des recourants, a bien déterminé les époux A.G._____ à conclure la vente. Les considérants que le premier juge a développés à ce propos, adéquats et pertinents (cf. jgt, pp. 17 et 18, let. b), peuvent être confirmés par adoption de motifs (art. 471 al. 3 CPC). En particulier, outre que les époux A.G._____ se sont rendus chez l'intimée et ont eu un entretien avec L._____, le 31 mars 2008, pour conclure la vente à 700'000 francs, la secrétaire de l'intimée a déclaré que des copies des passeports et permis C des époux A.G._____ avaient été faites ce jour-là, opération qui indiquait qu'ils étaient intéressés à la vente (cf. jgt, p. 18, al. 1) et qu'ils étaient même sur le point de la conclure (cf. jgt, p. 18 al. 1 in fine).

Par ailleurs, si les recourants ont donné aux époux A.G. _____ le nom de leur courtier, c'était bien dans l'idée qu'ils discutent et négocient avec lui, en sa qualité de courtier, les termes de la vente proposée. Ces éléments suffisent pour admettre que, par l'activité qu'il a déployée, L. _____ a établi avec les acheteurs prénommés un "lien psychologique" qui les a déterminés à conclure.

7. A l'appui de leur thèse, les recourants font encore valoir que la clause d'exclusivité du contrat de courtage a pris fin avant que l'intimée n'entame des négociations avec les époux A.G. _____ (cf. mém., pp. 6 et 7). Cela est vrai et le jugement fait état de cette circonstance (cf. jgt, p. 17, al. 5). Toutefois, le contrat de courtage lui-même n'a pris fin que postérieurement au 6 mai 2008 (cf. jgt, p. 17 en bas). A cette date, l'intimée, par L. _____, avait déjà pris contact avec les époux A.G. _____ (au mois de mars 2008) ; en outre, les époux A.G. _____ et les recourants avaient pris contact avec le notaire pour instrumenter la vente, au mois d'avril 2008 (cf. jgt, p. 14, al. 3).

Par conséquent, c'est en vain que les recourants tentent de démontrer que l'action exercée par le représentant de l'intimée sur la volonté de conclure des époux A.G. _____ n'aurait pas déterminé ceux-ci à acheter leur maison.

8. Il s'ensuit que le recours doit être rejeté en application de l'art. 465 al. 1 CPC et que le jugement doit être confirmé.

Les frais de deuxième instance des recourants sont arrêtés à 550 francs (art. 232 al. 1 TFJC [tarif des frais judiciaires en matière civile du 4 décembre 1984 ; RSV 270.11.5]), solidairement entre eux.

Par ces motifs,
la Chambre des recours du Tribunal cantonal,
statuant à huis clos,
en application de l'art. 465 al. 1 CPC,
p r o n o n c e :

- I.** Le recours est rejeté.

- II.** Le jugement est confirmé.

- III.** Les frais de deuxième instance des recourants A.O. _____ et B.O. _____ sont arrêtés à 550 fr. (cinq cent cinquante francs), solidairement entre eux.

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

Le président :

La greffière :

Du 5 octobre 2009

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

La greffière :

Du

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

- Me Anne-Florence Cornaz (pour A.O. _____ et B.O. _____),
- Me Philippe Nordmann (pour P. _____ Sàrl).

La Chambre des recours considère que la valeur litigieuse est de 25'000 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 :

- Président du Tribunal civil de l'arrondissement de Lausanne.

La greffière :