

Maintien de l'inapplicabilité du statut de l'agent immobilier à un « représentant mandataire commercial »

AJDI 2005 p.237

Moussa Thioye, Maître de conférences à l'université Toulouse Capitole, chargé de cours à l'IEJUC

Les dispositions de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 étant applicables aux personnes se livrant ou prêtant leur concours, de manière habituelle, à une opération prévue par l'article 1^{er} de cette loi et chargées d'un mandat consistant en la recherche de clients et/ou la négociation, ne peuvent s'en prévaloir des sociétés de promotion immobilière ayant confié à leurs cocontractants « représentants mandataires commerciaux » une mission générale d'étude, d'assistance et de commercialisation. Cette solution, qui est constante dans la jurisprudence de la première chambre civile de la Cour de cassation, est encore une fois rappelée dans ce nouvel arrêt qui, par là même, marque l'épilogue d'un feuilleton judiciaire amorcé il y a tout juste quinze ans entre, d'une part, des sociétés de promotion immobilière et, d'autre part, MM. Houssin et Harroch (« représentants mandataires commerciaux » des premières dans la commercialisation de divers programmes immobiliers). En effet, il s'agit là, à une nuance près (relative à l'auteur du pourvoi : v. ci-après), de la copie conforme d'une décision antérieurement rendue, dans la même affaire, par la Haute juridiction et déjà commentée dans les colonnes de cette revue (Cass. 1^{re} civ. 13 novembre 2003, AJDI 2004, p. 142, obs. M. Thioye).

En l'espèce, des sociétés de promotion-vente (dont la SCI Rialto) avaient, en juin 1989, contractuellement confié à MM. Houssin et Harroch la commercialisation de divers programmes immobiliers. Plus précisément, un premier « contrat d'administration commerciale » chargeait ces derniers d'une mission générale d'organisation et de gestion de la commercialisation du programme à construire tandis qu'un second contrat intitulé « mandat de vente » leur confiait la négociation desdits biens immobiliers. Mais, en décembre 1989, les sociétés de promotion rompirent lesdites relations et furent alors assignées par leurs cocontractants éconduits en paiement de dommages-intérêts pour rupture abusive des conventions. En réaction, les sociétés défenderesses à l'action en responsabilité civile soulevèrent une exception de nullité des contrats passés sous prétexte, notamment, que « MM. Houssin et Harroch, qui ont constamment plaidé avoir la qualité d'agent immobilier, [...] avaient nécessairement la qualité d'intermédiaires soumis aux dispositions de la loi du 2 janvier 1970 » de sorte que, « en l'espèce, les contrats étaient [...] entachés de nullité absolue tant à défaut de justification d'une carte professionnelle, comme l'avait retenu le tribunal, que du fait que les contrats étaient à durée indéterminée ». La question posée était alors de savoir si les

activités confiées à MM. Houssin et Harroch, telles qu'elles résultaient du « contrat d'administration commerciale » (mission générale d'organisation et de gestion de la commercialisation du programme à construire) et du contrat intitulé « mandat de vente » (négociation de contrats de vente des biens immobiliers), faisaient de ceux-ci des agents immobiliers soumis aux contraintes résultant du statut de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1972 et du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972. Non !, répondit la cour d'appel d'Aix-en-Provence au motif que « la mission découlant du contrat de mandat conférait la qualité de simple représentant mandataire commercial de sociétés de promotion-construction opérant sur leurs biens propres », ce qui excluait l'application du statut spécifique de l'agent immobilier. Alors saisie d'un premier pourvoi par les sociétés de promotion, à l'exception de la SCI Rialto, la première chambre civile de la Cour de cassation avait purement et simplement rejeté ledit recours (v. Cass. 1^{re} civ. 13 novembre 2003, préc.).

Le feuilleton aurait été définitivement clos si la SCI Rialto, non partie à l'instance initiale devant la Cour suprême, n'avait pas ultérieurement décidé de faire entendre, « en solo », ses griefs contre la décision des juges aixois. Peine néanmoins perdue puisque ce pourvoi est, par la décision commentée, rejeté par la 1^{re} chambre civile de la Cour de cassation après une reproduction mot pour mot de l'attendu déjà retenu dans l'arrêt précité du 13 novembre 2003. Autrement dit, tandis que le « mandat d'entremise » est le seul rapport contractuel prévu par le statut de l'agent immobilier, les agents ou représentants commerciaux remplissent, eux, une mission plus générale qui, dans leurs rapports avec leurs propres donneurs d'ordre, est exclusive des dispositions rigoureuses de la loi « Hoguet » et de son décret d'application. Preuve, si besoin en est, que si les agents immobiliers sont des professionnels « surveillés », les agents commerciaux sont, pour leur part, des intermédiaires plutôt « protégés ». Cela dit, cette jurisprudence qui restreint le domaine du statut de l'agent immobilier est critiquée par certains auteurs, d'autant plus qu'il a été admis que ce dispositif est applicable au contrat de l'intermédiaire sans qu'il y ait à faire une distinction en fonction de la qualité professionnelle de son client (v. par ex. Cass. 3^e civ. 17 décembre 1991, RDI 1992, p. 83, obs. D. Tomasin ; Cass. 1^{re} civ. 26 mai 1993, RDI 1993, p. 392, obs. D. Tomasin). Tout cela sans préjudice de l'embarras récemment suscité par l'arrêt de la chambre commerciale jugeant que, dès lors qu'un agent commercial intervient de manière courante dans la conclusion d'actes juridiques portant sur les biens d'autrui, il tombe sous le coup du statut de l'agent immobilier et doit en respecter toutes les exigences (Cass. com. 7 juillet 2004, AJDI 2005, obs. M. Thioye, p. 236 ; D. 2004, AJ p. 2230, obs. Y. Rouquet).

Mots clés :

PROFESSIONS * Agent immobilier * Programme immobilier * Commercialisation *
Représentant commercial * Loi Hoguet