

Agent commercial immobilier : application exclusive du statut de collaborateur-négociateur

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

AJDI 2012 p.295

En jugeant dans l'arrêt rapporté que « les dispositions issues de la loi du 13 juillet 2006 ne permettent pas aux agents commerciaux d'exercer, en cette qualité, des activités régies par la loi du 2 janvier 1970 pour le compte de mandants qui ne sont pas titulaires de la carte professionnelle exigée par celle-ci », la chambre commerciale de la haute juridiction n'a fait que reprendre, quasiment mot pour mot, un attendu de principe précédemment posé par la première chambre civile de la même cour régulatrice (Civ. 1^{re}, 28 avr. 2011, AJDI 2011. 646, obs. Thioye ; D. 2011. 1282 ; RTD com. 2011. 631, obs. B. Bouloc). En l'espèce, les faits, relativement simples, ont pris une tournure contentieuse lorsque la société Groupe France terre (la société) a refusé de régler les commissions réclamées par M. Foenard avec lequel elle avait successivement signé deux contrats d'agent commercial ayant pour objet la recherche et la négociation de terrains devant servir d'assiette à la réalisation de ses programmes de construction. Et après que le second eut obtenu à l'encontre de la première une ordonnance d'injonction de payer, la cour d'appel de Versailles, saisie de l'affaire, allait débouter la société mandante de sa demande de nullité des deux contrats litigieux (pour violation des dispositions combinées de la loi Hoguet et de l'article L. 134-1 du code de commerce) et, partant, la condamner à payer à l'agent commercial (par mandataire judiciaire interposé) une certaine somme, assortie d'intérêts au taux légal, au titre d'un droit (prétendu) à commission. Tout cela au motif que « la modification de la loi du 2 janvier 1970 par l'article 97 de la loi du 13 juillet 2006, afin de conférer aux négociateurs immobiliers non-salariés un statut complet et adapté à leur activité d'agent commercial, rend(ait) compatibles avec la loi du 2 janvier 1970 les activités de prospection immobilière exercées par M. Foenard au profit de sa mandante ».

Alors appelée, à son tour, à statuer sur l'espèce, la chambre commerciale de la Cour de cassation va, par l'arrêt rapporté, désavouer les juges versaillais en ces termes : en statuant comme elle l'a fait, « alors que M. Foenard s'était livré à une activité de recherche et de négociation de biens immobiliers pour le compte de la société qui n'exerçait pas une activité d'agent immobilier et que les dispositions issues de la loi du 13 juillet 2006 ne permettent pas aux agents commerciaux d'exercer, en cette qualité, des activités régies par la loi du 2 janvier 1970 pour le compte de mandants qui ne sont pas titulaires de la carte professionnelle exigée par celle-ci, la cour d'appel a violé », ensemble, l'article L. 134-1, alinéa 2, du code de commerce et les articles 1^{er} et 4 de la loi du 2 janvier 1970 (dans sa rédaction issue de la loi précitée du 13 juillet 2006).

Autrement dit, les activités exercées, fussent-elles qualifiées simplement d'activités de prospection

immobilière, constituaient bel et bien des activités de recherche et de négociation d'immeubles pour le compte d'un mandant (la société) et, partant, tombaient effectivement sous l'empire de la loi Hoguet dès lors qu'elles étaient habituelles. Or, si une telle activité peut être exercée par un agent commercial non titulaire de la carte professionnelle exigée par l'article 3, alinéa 1^{er}, de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, encore faut-il que celui-ci le fasse en qualité de collaborateur (« sous-mandataire ») d'un mandataire principal titulaire, lui, de ladite carte (V. déjà Civ. 1^{re}, 28 avr. 2011, préc.). Il s'avère, pourtant, que le donneur d'ordre (la société) n'avait pas, en l'espèce, la qualité d'agent immobilier et, logiquement, ne disposait pas de la carte professionnelle requise pour exercer une telle activité. Il s'ensuit que M. Foenard n'avait pas le statut de « collaborateur » au regard de la loi Hoguet et, par conséquent, ne pouvait se réfugier derrière son unique statut d'agent commercial (articles L. 134-1 s. et articles R. 134-1 s. du code de commerce) pour « légaliser » ou « légitimer » l'activité autonome et habituelle d'intermédiation immobilière qui a été la sienne. Il aurait dû, pour pouvoir exercer régulièrement son activité incontestée de recherche et de négociation de biens immobiliers pour autrui et avoir droit à rémunération, être préalablement et personnellement titulaire de la carte requise et, en outre, détenir des mandats conformes aux exigences formalistes de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970. Or, tel n'était pas le cas en l'espèce de sorte que, indépendamment de la perte sans doute subie et/ou du gain certainement manqué (absence de droit à rémunération), il pourrait faire l'objet de sanctions pénales sur le fondement de l'article 14 de la loi précitée : est puni de six mois d'emprisonnement et de 7 500 € d'amende le fait, entre autres, « de se livrer ou prêter son concours, d'une manière habituelle, même à titre accessoire, à des opérations visées à l'article 1^{er} sans être titulaire de la carte instituée par l'article 3 ». Ce qui, le cas échéant, serait un comble pour lui et, en tout état de cause, l'occasion d'une (re)découverte douloureuse de la loi Hoguet.

Mots clés :

PROFESSIONS * Agent immobilier * Carte professionnelle * Promoteur immobilier *
Commercialisation * Agent commercial