

La loi « Hoguet » est inapplicable aux conventions de rémunération conclues entre le mandataire initial et un négociant

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

AJDI 2004 p.51

Le statut impératif de l'agent immobilier est, pour l'essentiel, spécialement fixé par la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 (dite loi « Hoguet ») et par le décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 modifié. Les agents immobiliers y sont définis comme tous ceux, personnes physiques ou morales, qui, d'une manière habituelle, se livrent ou prêtent leur concours, même à titre accessoire, à des opérations de transaction ou de gestion immobilière (article 1^{er} de la loi). Plus précisément, l'agent immobilier est un mandataire professionnel chargé d'intervenir de manière courante dans la conclusion d'actes juridiques portant sur les biens d'autrui tels que ventes d'immeubles, locations, échanges, etc. (étant entendu que, aux immeubles *stricto sensu*, l'on assimile les fonds de commerce ainsi que les parts de sociétés donnant vocation à ces biens). De cette disposition, il découle clairement que le domaine de la réglementation est, quoique loin d'être exigü, cantonné à certaines activités particulières exercées dans des conditions tout aussi particulières. De ce point de vue, il arrive, assez souvent, que la question de l'applicabilité ou non du statut se pose. C'est le cas, quelquefois, parce que la nature de l'acte est particulière (v. Cass. 1^{re} civ. 11 décembre 2001, AJDI 2002, p. 157, obs. D. Tomasin : le statut n'est pas applicable à l'entremise dans la cession d'un bail commercial) ou parce que son caractère habituel est douteux (v. Cass. 1^{re} civ. 27 novembre 2001, AJDI 2002, p. 156, obs. D. Tomasin). De même, il arrive de plus en plus souvent que la même question se pose, s'agissant notamment de conventions de rémunération, lorsque le mandataire initial sous-contracte avec un autre professionnel ou lui demande son concours dans la réalisation d'une affaire. Dans ce cas, la Cour de cassation a eu l'occasion d'affirmer la non-applicabilité du statut légal impératif, que le tiers substitué ou « appelé en renfort » soit lui aussi agent immobilier (v. Cass. 1^{re} civ. 3 janvier 1996, Bull. civ. I, n° 1 ; RDI 1996, p. 244, obs. D. Tomasin) ou simple négociant ou agent commercial (v. Cass. 1^{re} civ., 13 mai 1997, Dr. et patrimoine, novembre 1997, p. 72, obs. C. Saint-Alary-Houin). En dépit des hésitations suscitées par certaines décisions (v. Cass. 1^{re} civ. 3 mars 1998, RDI 1998, p. 282, obs. D. Tomasin), la solution demeure vivace comme en atteste, dans une remarquable clarté, l'arrêt rapporté.

En l'espèce, la société Lamy, ayant reçu d'un couple un mandat de recherche d'un appartement, avait été mise en relation avec les vendeurs par M. Cohen-Scali, un marchand de biens avec qui il fut convenu de partager par moitié la commission en cas d'achat de l'immeuble par les mandants. Une fois l'opération de vente réalisée, M. Cohen-Scali assigna l'agence immobilière en exécution forcée de son engagement contractuel de lui rétrocéder la moitié de la rémunération. Le tribunal de commerce de Paris rejeta cette demande au motif que la convention de partage litigieuse était nulle pour deux raisons : d'une part, pour non-conformité à la loi « Hoguet » (convention passée avec une personne dépourvue de la qualité requise pour s'entremettre dans une transaction régie par la

loi du 2 janvier 1970) et, d'autre part, pour dol (manœuvres dolosives imputables au demandeur ayant fait croire, à tort, qu'il était titulaire d'une carte professionnelle de transactions et mandaté par les vendeurs afin de trouver un acquéreur pour leur appartement).

Cette décision des juges de première instance fut néanmoins infirmée par la cour d'appel de Paris qui, ainsi, condamna l'agence immobilière à l'exécution forcée de la convention portant sur le partage de rémunération. Cette décision est contestée devant la Cour de cassation, le demandeur au pourvoi estimant, d'une part, « qu'en se bornant, pour refuser de faire application des dispositions de la loi du 2 janvier 1970, à relever que c'était sur les indications et par l'intermédiaire de l'agent commercial que la vente avait été conclue, sans jamais caractériser que ce dernier ait eu un rôle de négociateur, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard de l'article 1^{er} de la loi précitée ». D'autre part, sous les allures d'une bouée de rattrapage, la société demanderesse faisait grief à l'arrêt attaqué d'avoir rejeté sa demande de nullité de la convention pour dol.

Réponse on ne peut plus claire de la Haute Juridiction qui rejette le pourvoi dans tous ses moyens. En premier lieu, celle-ci estime, après avoir énoncé que les dispositions édictées par la loi de 1970 et son décret d'application ne sont pas applicables aux conventions de rémunération conclues entre le mandataire initial et un négociant », que la cour d'appel a légalement justifié sa décision ayant reconnu la validité et l'obligatorité de la convention de reversement, à M. Cohen-Scali, de la moitié de la commission payée par l'acquéreur.

La solution retenue n'est pas surprenante puisque, comme nous l'avons déjà rappelé plus haut, la Cour de cassation estime que le statut de l'agent immobilier ne concerne pas, entre autres exclusions, les conventions (de rémunération) conclues entre agents immobiliers, l'un étant le mandataire en titre et l'autre un mandataire substitué. Dès lors, par un inévitable raisonnement *a fortiori*, il ne pourrait pas en aller autrement lorsque le tiers considéré est un agent commercial - et non un agent immobilier - ayant joué le rôle de « présentateur » ou de négociateur. Telle était la situation en l'espèce, puisque M. Cohen-Scali est un marchand de biens qui, en dehors de ce cadre professionnel (le marchand de biens étant un commerçant dont l'activité consiste à acheter des immeubles pour son propre compte en vue de les revendre avec bénéfices), avait présenté les vendeurs à la société Lamy mandataire des acquéreurs.

Au-delà du fait que les marchands de biens ne sont pas compris, en tant que tels, dans le champ d'application du statut impératif de l'agent immobilier, cette solution peut, sans conteste possible, s'expliquer par le fait que les dispositions protectrices ne concernent que le mandat initial passé entre le client (mandant vendeur ou acquéreur) et l'agent immobilier, mandataire originel. En revanche, elles ne visent pas l'accord passé entre l'agent immobilier et ses propres partenaires, surtout lorsque, comme en l'espèce, ces derniers sont de simples négociants s'étant contentés d'une mission de pure entremise, en l'occurrence présenter à l'agent immobilier les candidats-vendeurs (point représentés).

Restait alors, en l'espèce, à l'agent immobilier - qui ne pouvait opposer à M. Cohen-Scali les dispositions de la loi Hoguet - à tenter de jouer la « carte du dol », celui-ci étant un cas de vice du consentement (erreur provoquée) sanctionné, lorsque les conditions en sont réunies, par la nullité relative du contrat et/ou par l'octroi de dommages-intérêts à la victime flouée. Démarche vaine

puisque, en second lieu et sans la moindre ambiguïté, la Cour de cassation énonce, en se réfugiant derrière les recherches et constatations des juges du fond, que la preuve des manœuvres dolosives n'était pas rapportée par l'agence immobilière qui, dès lors, ne pouvait guère invoquer un tel argument pour échapper à son engagement.

Issue définitive de l'affaire : en l'absence de toute dénaturation, la cour d'appel a retenu que la société Lamy, agence immobilière, « qui avait consenti à la rétrocession d'honoraires en contrepartie de la présentation du bien, était tenue par son engagement de payer la moitié de la commission contractuellement prévue ». *Pacta sunt servanda* ou, selon les termes de l'article 1134, alinéa 1^{er}, « les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites ». Tel est sûrement le fondement de cette solution, même si la Cour de cassation n'a pas pris le soin de l'énoncer expressément (arrêt de rejet oblige !). Mais, on le sait, il est des silences parlants...

Mots clés :

PROFESSIONS * Agent immobilier * Mandat de recherche d'un bien * Négociant *
Représentation du vendeur * Convention de rétrocession d'honoraires