

**TOULOUSE  
CAPITOLE**  
Publications



« Toulouse Capitole Publications » est l'archive institutionnelle de  
l'Université Toulouse 1 Capitole.

*LA DÉTERMINATION DU FAIT GÉNÉRATEUR DE LA CRÉANCE DE COMMISSION DE  
L'AGENT IMMOBILIER DANS UNE PROCÉDURE DE REDRESSEMENT OU DE  
LIQUIDATION JUDICIAIRE*

GÉRARD JAZOTTES

Référence de publication : Jazottes, Gérard (1999) La détermination du fait générateur de la créance de commission de l'agent immobilier dans une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire. Les Petites affiches (2). p. 13-16. [Note de jurisprudence]

Pour toute question sur Toulouse Capitole Publications,  
contacter [portail-publi@ut-capitole.fr](mailto:portail-publi@ut-capitole.fr)

# **LA DÉTERMINATION DU FAIT GÉNÉRATEUR DE LA CRÉANCE DE COMMISSION DE L'AGENT IMMOBILIER DANS UNE PROCÉDURE DE REDRESSEMENT OU DE LIQUIDATION JUDICIAIRE**

**Cour de cassation, chambre commerciale, 17 févr. 1998, no 95-15409**

Pour la chambre commerciale de la Cour de cassation, la créance de commission de l'agent immobilier trouve son origine dans le mandat écrit obligatoirement délivré à l'agent, et non dans la conclusion de l'opération recherchée par le client. Mais cette solution est difficile à justifier au regard des dispositions en cause, qu'il s'agisse de la loi du 2 janvier 1970 régissant le mandat de l'agent immobilier et de son décret d'application ou de la loi du 25 janvier 1985 relative au redressement et à la liquidation judiciaires des entreprises.

**Cass. com., 17 février 1998 : S.A. Stesa c/ Gourdain, ès qual. et autres**

La Cour :

(...)

Sur le moyen unique :

Attendu, selon l'arrêt attaqué (Paris, 10 février 1995), que, par acte du 28 février 1989, Mme Laviron a promis de vendre à la société La Financière un immeuble lui appartenant moyennant un prix augmenté d'une commission, à la charge du bénéficiaire, due à la société Stesa, agent immobilier qui avait conduit les négociations ; que, par jugement du 26 juin 1989, la société La Financière a été mise en redressement judiciaire ; que, le 30 juin suivant a été dressé l'acte écrit contenant l'engagement des deux parties ; que, la liquidation judiciaire de la société La Financière ayant été ultérieurement prononcée, le liquidateur a assigné la société Stesa, qui avait perçu sa commission à la suite de l'acte du 30 juin 1989, en restitution de son montant, au motif, notamment, que la créance de commission avait une origine antérieure au jugement d'ouverture de la procédure collective et qu'elle devait faire l'objet d'une déclaration, sans pouvoir être payée ;

Attendu que la société Stesa reproche à l'arrêt d'avoir accueilli cette demande, alors, selon le pourvoi, que, selon l'article 40 de la loi du 25 janvier 1985, les créances nées après le jugement d'ouverture sont payées à leur échéance lorsque l'activité est poursuivie et par priorité à toutes les autres créances en cas de liquidation ; qu'une créance ne naît qu'au jour où elle est, sinon exigible, du moins certaine à l'encontre du débiteur ; qu'en vertu de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970, l'agent immobilier ne peut prétendre à aucune rémunération au titre de son entremise tant qu'une opération visée à l'article 1er de la même loi n'a pas effectivement été conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties ; qu'au nombre des opérations visées par cet article 1er ne figure pas une promesse unilatérale de vente dans laquelle le bénéficiaire ne prend aucun engagement d'acquiescer ; qu'il

s'ensuit qu'en pareil cas, la créance de l'agent immobilier au titre de sa commission ne naît qu'au jour de l'acte de vente lui-même ; qu'en l'espèce, la promesse de vente consentie le 28 février 1989 par Mme Laviron à la société La Financière ne contenait aucun engagement d'acquiescer de la part de cette dernière ; que cette promesse unilatérale de vente n'a donc pu faire naître aucune créance au profit de la société Stesa au titre de sa commission d'entremise, laquelle n'a pu naître qu'au jour de la conclusion de la vente, le 30 juin 1989, soit postérieurement au jugement du 26 juin 1989, prononçant l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire à l'encontre de la société La Financière ; que, dès lors, en décidant le contraire au motif juridiquement inopérant que la créance de la société Stesa avait pour cause ses démarches faites pour permettre l'achat de l'immeuble et avait été fixée dans la promesse de vente du 28 février 1989, et même d'autant plus inopérant qu'il n'a pas été constaté pour le compte de qui, de la venderesse ou de l'acquéreur, ces démarches ont été effectuées, la Cour d'appel a violé l'article 40 de la loi du 25 janvier 1985, ensemble les articles 1er et 6 de la loi du 2 janvier 1970 et l'article 1134 du Code civil ;

Mais attendu que si, aux termes de l'article 6 de la loi no 70-9 du 2 janvier 1970 sur les activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles, l'agent immobilier ne peut exiger aucune commission avant que l'opération en vue de laquelle il s'est entremis ait été effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties, cet acte unique n'est pas le fait générateur de la créance de commission ; qu'il résulte, en effet, des dispositions des articles 72 et 73 du décret no 72-678 du 20 juillet 1972, pris pour l'application de la loi précitée, que cette créance trouve son origine dans le mandat écrit que l'une ou l'autre partie doit obligatoirement délivrer à l'agent avant toute négociation et sans lequel il ne peut, non plus, prétendre à aucune rémunération ;

Attendu qu'ayant relevé que « les démarches (de la société Stesa) faites pour permettre l'achat de l'immeuble » l'avaient été antérieurement à l'ouverture de la procédure collective de la société La Financière et qu'elles avaient abouti avant cette date par la signature d'une promesse de vente, la Cour d'appel, qui a ainsi fait apparaître que le mandat, en l'absence duquel la société Stesa n'aurait pu entreprendre aucune négociation ni prétendre à une rémunération, avait nécessairement été délivré auparavant, en a déduit à bon droit, peu important de qui il émanait, que la créance au titre de la commission litigieuse avait une origine antérieure au jugement d'ouverture ; que le moyen n'est pas fondé.

Par ces motifs :

Rejette le pourvoi.

(...)

## NOTE

Le sort envié des créanciers, dits de l'article 40, dans une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire incite chacun d'eux, pour autant que les circonstances le permettent raisonnablement, à se prévaloir d'une créance née après le jugement d'ouverture de la procédure<sup>1</sup>.

Ils échappent ainsi à la « triste condition »<sup>2</sup> des créanciers dont la créance est née antérieurement au jugement d'ouverture. Dès lors, la détermination du fait générateur d'une créance devient essentielle pour le créancier dont le débiteur est soumis à une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire.

Or, qu'il s'agisse d'une créance contractuelle ou extracontractuelle, la détermination de son fait générateur n'est pas toujours aisée<sup>3</sup>. Il en est ainsi notamment pour une créance contractuelle<sup>4</sup>, lorsque le contrat a été conclu avant le jugement d'ouverture alors que l'une des prestations, objet de l'obligation du créancier à la procédure, est exécutée après le jugement d'ouverture. Cette difficulté s'accroît lorsque le contrat en cause fait l'objet d'un régime juridique particulier.

De telles difficultés, ainsi que l'analyse menée par la chambre commerciale de la Cour de cassation pour les surmonter, donnent tout son intérêt à l'arrêt rendu le 17 février 1998. En l'espèce, était en cause la détermination du fait générateur de la créance de commission de l'agent immobilier, dont le mandat est réglementé<sup>5</sup>, afin de décider de son sort dans la procédure de redressement judiciaire ouverte à l'encontre de l'acquéreur, débiteur de cette commission. En effet, ce dernier ayant versé la commission due après l'ouverture de la procédure, le liquidateur a assigné l'agent immobilier en restitution de cette somme au motif que cette créance était antérieure au jugement d'ouverture. En défense, l'agent immobilier fait valoir que cette créance est née après le jugement d'ouverture.

L'hésitation était permise dans la mesure où « l'acte écrit contenant l'engagement des parties » auquel est légalement subordonné le droit à la commission de l'agent immobilier<sup>6</sup> a été dressé après le jugement d'ouverture de la procédure, alors que le mandat écrit obligatoire, sans lequel l'agent immobilier ne peut ni négocier ni s'engager<sup>7</sup>, avait été délivré avant le jugement d'ouverture.

Mais, rejetant le pourvoi de l'agent immobilier condamné par la Cour d'appel à restituer la somme, la Cour de cassation affirme que la créance de commission de l'agent immobilier « trouve son origine dans le mandat écrit que l'une ou l'autre partie doit obligatoirement délivrer à l'agent avant toute négociation ».

En dépit de sa rigueur apparente, cette solution est surprenante lorsqu'on la confronte aux dispositions en cause, qu'il s'agisse de la loi du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce et de son décret d'application, ou de la loi du 25 janvier 1985 relative au redressement et à la liquidation judiciaires des entreprises. En effet, d'une part, cette solution est fondée sur une interprétation contestable des dispositions de la loi du 2 janvier 1970 et de son décret d'application (I) et, d'autre part, elle laisse apparaître une interprétation discordante de la loi du 25 janvier 1985 (II).

## I. Une interprétation contestable des dispositions de la loi no 70-9 du 2 janvier 1970

Se fondant sur l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970 et sur les articles 72 et 73 de son décret d'application, la Cour de cassation écarte, comme fait générateur de la créance de commission de l'agent immobilier, « l'opération effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties »<sup>8</sup>. Mais la Cour ne justifie pas cette solution. Elle procède par affirmation. Or, l'interprétation qu'elle paraît donner de ces dispositions est contestable, tant au regard de leur lettre (**A**) que de leur objectif (**B**).

**A.** Pour la Cour de cassation, la solution retenue « résulte » des dispositions des articles 72 et 73 du décret du 20 juillet 1972. Mais la lecture de ces deux articles conduit à nuancer cette analyse.

D'une part, l'article 72 du décret, qui précise et complète l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970, prévoit que l'agent immobilier « ne peut négocier ou s'engager » à l'occasion des opérations spécifiées par la loi « sans détenir un mandat écrit préalablement délivré à cet effet par l'une des parties ». D'autre part, l'article 73 du décret ajoute que l'agent immobilier ne peut « demander ni recevoir, directement ou indirectement d'autre rémunération ou commission... que celle dont les conditions de détermination sont précisées dans le mandat ».

Ainsi, le premier de ces deux articles fait de l'exigence d'un mandat écrit une condition de la régularité de l'intervention de l'agent immobilier<sup>9</sup> alors que le second donne aux stipulations de ce mandat une valeur de référence en matière de rémunération. Mais aucune de ces dispositions ne conduit inéluctablement à voir dans ce mandat écrit le fait générateur de la créance de l'agent immobilier.

Une telle interprétation est contestable comme l'est également celle de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970. En effet, lorsqu'elle rappelle que l'agent immobilier « ne peut exiger aucune commission avant que l'opération en vue de laquelle il s'est entremis ait été effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit » sans retenir ce dernier comme fait générateur, la Cour de cassation analyse cet acte comme déterminant l'exigibilité de la créance de commission. Or, la terminologie employée dans cet article est imprécise. Ainsi, l'article 6 énonce également qu'aucune commission ou rémunération n'est due à l'agent immobilier avant que cet acte ne soit conclu, paraissant indiquer que seul celui-ci ouvre droit à la commission. La rédaction de l'article 6 n'autorise donc aucune conclusion incontestable quant à la détermination du fait générateur de la créance de commission de l'agent immobilier.

En outre, la portée réelle de ces dispositions ne peut être dissociée de leur objectif, objectif qui ne permet pas d'établir que le fait générateur de la créance de commission réside dans le mandat écrit.

**B.** Si l'on suit le raisonnement mené par la Cour de cassation, le législateur aurait, en exigeant un mandat écrit pour certaines opérations portant sur des immeubles, déterminé par là même le fait générateur de la créance de commission.

Mais l'objectif poursuivi par le législateur en réglementant le mandat de l'agent immobilier atteste de ce que cette exigence n'est pas le fait générateur de la créance de commission mais seulement une condition préalable à la naissance de ce droit. Dans ces dispositions, le législateur a énoncé les conditions légales d'ouverture du droit à la commission<sup>10</sup>.

La loi du 2 janvier 1970 s'inscrit en effet dans un mouvement d'assainissement des professions commerciales et souhaite protéger la loyauté et la sécurité dans les relations de l'agent immobilier et de son client<sup>11</sup>.

Ainsi, l'exigence d'un écrit contenant les conditions de détermination de la commission, exigence posée par l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970 et complétée par l'article 72 du décret d'application, vise à protéger le client contre un éventuel abus de l'agent immobilier ; abus de l'agent qui agirait au-delà ou même en l'absence de pouvoirs, ou encore abus de l'agent qui exigerait une rémunération excessive. L'exigence d'un écrit ne constitue donc qu'une condition préalable du droit à la commission qui ne doit pas être confondue avec le fait générateur<sup>12</sup>. Ainsi, pour la jurisprudence, l'agent immobilier n'a droit à la commission que si son intervention a été déterminante dans la conclusion de l'opération envisagée<sup>13</sup>, le contrat conclu devant être définitif.

Dès lors, seule la réalisation de l'opération recherchée peut donner naissance à la créance de commission. Mais le souci de protéger le client a conduit le législateur à subordonner la naissance de cette créance à la constatation de cette opération dans « un seul acte écrit contenant l'engagement des parties »<sup>14</sup>. C'est pourquoi la première chambre civile de la Cour de cassation a pu affirmer, dans un attendu de principe, que l'accord des parties à l'acte de vente constaté par un écrit unique est exigé par l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970 « pour que prenne naissance le droit à commission de l'intermédiaire »<sup>15</sup>.

Il s'agit d'éviter le versement de commissions prématurées, avec le risque de l'insolvabilité de l'agent en cas de non-réalisation de l'opération.

L'interprétation des dispositions de la loi du 2 janvier 1970 et de son décret d'application sur laquelle la chambre commerciale de la Cour de cassation fonde sa solution est donc contestable. En outre, en refusant à l'agent immobilier le bénéfice de l'article 40, la chambre commerciale donne une interprétation discordante des dispositions de la loi du 25 janvier 1985.

## II. Une interprétation discordante des dispositions de la loi no 85-98 du 25 janvier 1985

Certes, un précédent peut être invoqué afin de justifier la solution donnée par la Cour de cassation à propos de la détermination du fait générateur de la créance de commission de l'agent immobilier. Il fut rappelé par le conseiller rapporteur qui s'interrogeait, dans son rapport, sur son éventuelle transposition à l'espèce<sup>16</sup>. En effet, en 1985, la chambre commerciale de la Cour de cassation avait déjà considéré que la commission « avait pour origine le mandat confié à l'agence ... avant le jugement de règlement judiciaire, quand bien même l'exigibilité de cette commission n'était intervenue qu'après ledit jugement... », par l'établissement de l'acte authentique<sup>17</sup>. La créance de commission n'était donc pas une créance de la masse mais une créance dans la masse qui devait être produite entre les mains du syndic. Transposé à des faits relevant de l'application de la loi du 25 janvier 1985, ce que fait la chambre commerciale dans l'arrêt du 17 février 1998, ce précédent conduit à refuser à l'agent immobilier le bénéfice de l'article 40 de cette loi, l'origine de la créance dont il se prévaut, le mandat écrit, étant antérieure au jugement d'ouverture.

Cependant, ce précédent n'efface pas le caractère discordant de l'interprétation de l'article 40 de la loi du 25 janvier 1985 qui ressort de l'arrêt du 17 février 1998. En effet, pour déterminer si la créance est née après le jugement d'ouverture de la procédure alors que le contrat a été conclu antérieurement, tant la jurisprudence (**A**) que la doctrine (**B**) se réfèrent à l'exécution de la prestation promise et non à la conclusion du contrat.

**A.** L'exécution de la prestation promise joue un rôle essentiel dans la jurisprudence de la Cour de cassation lorsqu'il s'agit de déterminer si la créance est née après le jugement d'ouverture, comme l'exige l'article 40. Ainsi, a-t-on pu écrire que « si le créancier effectue une prestation positive après le jugement d'ouverture, la créance naît de cette prestation positive après le jugement d'ouverture »<sup>18</sup>.

Certes, ce principe joue essentiellement en jurisprudence pour des contrats à exécution successive<sup>19</sup>. Mais le mandat de l'agent immobilier peut être considéré, bien que la notion reste incertaine<sup>20</sup>, comme un contrat à exécution successive. En effet, d'une part, son exécution suppose l'écoulement du temps : l'agent doit effectuer certaines démarches pour rechercher un acheteur, le rapprocher du vendeur par la négociation et, s'il en a reçu pouvoir, engager son client<sup>21</sup>. Ces différentes prestations ne peuvent s'exécuter que dans la durée.

D'autre part, l'absence de prestations réciproques, tout au moins jusqu'à la conclusion de la vente, ne paraît pas suffire pour exclure le contrat de cette catégorie<sup>22</sup>.

Dès lors, ce mandat particulier, dénaturé pour certains<sup>23</sup>, appartient à la catégorie des contrats à exécution successive.

Cependant, en l'espèce, la chambre commerciale de la Cour de cassation refuse de tirer les conséquences de cette particularité. En effet, ce contrat n'ayant pas pris fin avant le prononcé du jugement d'ouverture, il est un contrat en cours au sens de l'article 37 de la loi du 25 janvier 1985. Or, selon une

jurisprudence constante, les prestations postérieures au jugement d'ouverture donnent naissance à une créance de l'article 40<sup>24</sup>, bien que l'administrateur ne se soit pas prononcé sur la continuation<sup>25</sup>.

Néanmoins, dans l'arrêt du 17 février 1998, la Cour de cassation refuse à l'agent immobilier le bénéfice de l'article 40, alors que l'opération en vue de laquelle il s'était entremis a été « effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties » après le prononcé du jugement d'ouverture de la procédure.

Cette solution, qui ne retient pas comme fait générateur de la créance l'exécution de la prestation promise est donc contraire à la jurisprudence de la Cour de cassation. Elle est également en désaccord avec l'interprétation doctrinale de l'article 40.

**B.** Se référant à l'objectif poursuivi par l'article 40, la doctrine reprend sans la contester la jurisprudence de la Cour de cassation rappelée précédemment<sup>26</sup>. En effet, la priorité de paiement instaurée par l'article 40 doit bénéficier « aux créanciers qui ont acquis des droits après le jugement d'ouverture »<sup>27</sup>. Tel est le cas de l'agent immobilier dont l'intervention a permis la conclusion de la vente après l'ouverture de la procédure.

En outre, pour certains auteurs, seules les créances nées de la poursuite de l'activité après le jugement d'ouverture devraient pouvoir bénéficier des dispositions de l'article 40, conformément à la finalité et à la place de cet article dans la loi du 25 janvier 1985<sup>28</sup>. Or, en l'espèce, l'acquéreur débiteur de la commission et soumis à la procédure était un marchand de biens<sup>29</sup>. Dès lors, en accomplissant sa mission, l'agent immobilier a bien participé à la poursuite de l'activité du débiteur et doit être considéré comme étant un « créancier de l'article 40 ».

Enfin, et ce notamment afin de justifier la jurisprudence de la Cour de cassation relative à la naissance des créances en matière de procédures collectives, une analyse originale du fait générateur d'une créance de rémunération a été proposée<sup>30</sup>. Selon cette analyse, qui remet en cause le principe classique selon lequel les créances naissent du contrat, la créance de rémunération aurait « pour fait générateur l'accomplissement de la prestation dont elle constitue la contrepartie »<sup>31</sup>. Cette proposition repose sur un rejet d'une conception purement « volontariste » du contrat<sup>32</sup> au profit d'une conception qualifiée de « matérialiste » de l'obligation, celle-ci trouvant « sa source essentielle dans une opération économique d'échange »<sup>33</sup>.

Suivant cette conception, la créance de commission de l'agent immobilier constitue la contrepartie de l'opération effectivement conclue et constatée dans un seul écrit contenant l'engagement des parties et naît donc avec elle<sup>34</sup>.

Ainsi, la solution retenue dans l'arrêt du 17 février 1998 par la chambre commerciale est contraire à la jurisprudence de la Cour de cassation et aux analyses de la doctrine. Faire naître la créance de rémunération de l'agent immobilier à la date du mandat écrit obligatoire ne trouve de justification ni dans la loi du 2 janvier 1970 ni dans la loi du 25 janvier 1985.

La chambre commerciale de la Cour de cassation réserve ainsi une triste condition à l'agent immobilier. Il est à noter, toutefois, qu'une solution contraire ne suffirait pas pour que lui soit attribuée la



qualité de « créancier de l'article 40 ». En effet, la créance doit également être née régulièrement, régularité qui doit s'apprécier au regard de la mission d'assistance que l'administrateur s'était vu confier par le tribunal<sup>35</sup> .

- 
- (1) Pour une appréciation nuancée du caractère enviable du sort des créanciers de l'article 40, voir : C. Saint-Alary-Houin et Ph. Blaquier-Cirelli, Le paiement en procédure collective, dans L'entreprise face à l'impayé, Montchrestien, 1994, p. 188.
- (2) M.-J. Campana, Les droits des créanciers, article 40, de la loi du 25 janvier 1985, Rev. dr. bancaire, 1991, p. 81.
- (3) Sur la question, voir : G. Endreo, Fait générateur des créances et échange économique, Rev. trim. dr. com. 1984, p. 223 et E. Putman, La formation des créances, thèse, Aix, 1987.
- (4) Sur cette difficulté en matière de créances extracontractuelles, voir : Cass. com., 4 mars 1997, D. 1998, II, p. 264 et Cass. crim., 5 février 1998, Dalloz Affaires, 1998, no 118, p. 912.
- (5) Loi no 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce et décret no 72-678 du 20 juillet 1972 pris pour l'application de la loi no 70-9 du 2 janvier 1970. Voir : D. Ferrier, Le mandat des agents immobiliers, J.C.P., éd. G., 1976, no 2795 et D. Tomasin, La rémunération des agents immobiliers, Rev. dr. immob., 1989, 125.
- (6) Article 6 de la loi précitée.
- (7) Articles 72 et 73 du décret précité.
- (8) Alinéa 6 de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970.
- (9) D. Tomasin, op. cit., no 6.
- (10) En ce sens, voir : D. Tomasin, op. cit., no 6 et suiv.
- (11) En ce sens, voir : D. Ferrier, op. cit. et D. Tomasin, op. cit.
- (12) Sur cette distinction, voir : E. Putman, op. cit., no 113 et suiv.
- (13) La fourniture à un notaire, candidat acquéreur, d'une liste d'étude n'ouvre pas droit à la commission. L'agent immobilier doit avoir accompli « la totalité de son mandat et l'intégralité de ses diligences » : Cass. civ., 20 février 1973, J.C.P., éd. N, 1973, p. 394. De même, le droit à commission ne saurait résulter d'un simple travail d'indication : Paris, 12 juin 1990, D. 90, I.R., p. 189. Mais le caractère déterminant de l'intervention de l'agent peut résulter d'une présomption. Voir : Cass. civ. 1re, 17 novembre 1993, Bull. civ., I, no 323, p. 224, Rev. dr. imm., 1994/2, p. 266.
- (14) Alinéa 6 de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970.
- (15) Cass. civ. 1re, 27 janvier 1981, J.C.P. éd. G., II, no 19753.
- (16) J.C.P., éd. G, 1998, no 14, p. 609.
- (17) Cass. com., 17 décembre 1985, Bull. civ. IV, no 298, p. 255.
- (18) C. Saint-Alary-Houin, obs., Rev. proc. coll. 1997, p. 69.

- (19) En ce sens, voir : C. Saint-Alary-Houin, *Droit des entreprises en difficulté*, op. cit., no 591.
- (20) Pour un exposé des différentes positions doctrinales, voir : J. Ghestin, *Traité de droit civil, La formation du contrat*, L.G.D.J. 1993, no 142.
- (21) Pour la Cour de cassation, le mandat de l'agent immobilier n'est « en principe qu'un mandat d'entremise consistant en la recherche de clients et la négociation ou l'une de ces missions seulement », Cass. civ. 1re, 8 juillet 1986, Bull. civ. I, no 194.
- (22) Certes, la 3e chambre civile de la Cour de cassation a subordonné la qualification de contrat à exécution successive à l'existence de prestations réciproques. Mais cet arrêt a été rendu à propos d'un texte particulier, ce qui rend sa portée incertaine. En ce sens, voir : J. Ghestin, op. cit., no 142, ainsi que les références citées. Voir également : M. H. Monsérié, *Les contrats dans le redressement et la liquidation judiciaires des entreprises*, Litec 1994, no 165.
- (23) D. Ferrier, op. cit.
- (24) Voir : Y. Guyon, *Droit des affaires, T. II, Entreprises en difficulté, redressement judiciaire, faillite*, Economica, 1995, no 1249 ; Ripert et Roblot, *Traité de droit commercial, T. II*, L.G.D.J., 1996, nos 3052 et 3066 ; C. Saint-Alary-Houin, *Droit des entreprises en difficulté*, op.cit., no 591.
- (25) Pour des décisions récentes, voir : C. Saint-Alary-Houin, obs. précit.
- (26) Voir : Y. Guyon, op. cit., no 1249 ; M. Jeantin, *Droit commercial, Instruments de paiement et de crédit, Entreprises en difficulté*, Dalloz, 4e éd., no 675 ; P. Le Cannu, J.-M. Lucheux, M. Pitron, J.-P. Sénéchal, *Entreprises en difficulté*, G.L.N. Joly Ed., 1994, no 1361 ; C. Saint-Alary-Houin, *Droit des entreprises en difficulté*, op. cit., no 591.
- (27) Y. Guyon, op. cit., no 1245.
- (28) En ce sens, voir : M.-J. Campana, obs., *Rev. proc. coll.* 1988, p. 58, no 10 et Ripert et Roblot, op. cit., no 3064.
- (29) Voir le rapport du conseiller rapporteur, déjà cité.
- (30) G. Endréo, op. cit.
- (31) G. Endréo, op. cit., p. 231.
- (32) La volonté des parties suffit à elle seule à obliger les parties au contrat.
- (33) G. Endréo, op. cit., p. 228, no 5.
- (34) Cette solution est également celle retenue par les auteurs qui font prévaloir la volonté des parties et l'effet créateur du contrat sur l'influence d'un échange économique dans la naissance d'une créance. Le principe de naissance à la date du contrat recevrait des exceptions « justifiées par la nature des choses, les usages ou la volonté des parties », exception concernant notamment la rémunération de l'intermédiaire. Voir : E. Putman, thèse précitée, no 240 et suiv.
- (35) Voir le rapport du conseiller rapporteur, déjà cité.