

La rémunération de l'agent commercial délégataire

dimanche 10 avril 2016, par Gabriel Neu-Janicki

L'agent commercial qui a reçu procuration de signer les contrats de réservation conclus en métropole au nom et pour le compte du promoteur, de sorte qu'il s'était livré à une activité consistant à négocier des biens immobiliers pour le compte d'un mandant qui n'exerçait pas une activité d'agent immobilier, ne peut 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 et ne peut donc pas percevoir de rémunération.

En effet, il résulte des articles 1 et 4 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, le second dans sa rédaction issue de la loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006, ensemble l'article L. 134-1, alinéa 2, du Code de commerce, textes d'ordre public, que les agents commerciaux ne peuvent exercer, en cette qualité, des activités régies par la loi du 2 janvier 1970 pour le compte de mandants qui ne seraient pas titulaires de la carte professionnelle exigée par celle-ci.

En l'espèce, un promoteur a confié à un agent immobilier local un mandat exclusif aux fins de commercialiser en métropole, sous le régime de la vente en l'état futur d'achèvement, les douze lots d'une résidence qu'il projetait de construire.

Par une convention de rémunération du même jour, l'agent immobilier a délégué l'exécution de cette mission à un négociateur immobilier indépendant exerçant en métropole (l'agent commercial), qu'il avait préalablement habilité.

Chacun de ces actes se référait à des grilles de rémunérations distinctes, par lot, approuvées par le promoteur, lequel a, le 3 mars suivant, donné procuration à l'agent commercial de signer en ses lieu et place et en son nom les contrats de réservation.

Après la résiliation du mandat de commercialisation, puis son annulation, par un arrêt du 12 février 2010, devenu irrévocable, ayant entraîné la condamnation de l'agent immobilier à restituer les rémunérations qu'il avait perçues, l'agent commercial, se prévalant d'un lien contractuel direct avec le promoteur, l'a assigné en paiement de quatre factures d'honoraires, émises entre le 27 novembre et le 3 décembre 2008, relatives aux quatre dernières ventes sur les neuf réalisées avec des investisseurs métropolitains qu'il avait présentés.

Pour déclarer valable le mandat de commercialisation préalablement caractérisé entre l'agent commercial et le promoteur, et condamner le second à payer au premier le solde d'honoraires qu'il réclamait, l'arrêt énonce qu'il n'est pas établi que l'agent commercial, régulièrement immatriculé et inscrit au Registre spécial des agents commerciaux depuis le 11 mai 2005, exerçant en qualité de négociateur de l'agent immobilier conformément à l'attestation remise par ce dernier le 3 novembre 2003, ait reçu ou détenu des sommes d'argent ou des effets ni qu'il ait donné des consultations juridiques ou rédigé des actes sous seing privé, ni qu'il n'ait pas agi en qualité de collaborateur de l'agent immobilier qui l'avait habilité, et était titulaire de la carte professionnelle requise par la loi du 2 janvier 1970.

En statuant ainsi, alors qu'elle avait relevé que l'agent commercial avait reçu procuration de signer les contrats de réservation conclus en métropole au nom et pour le compte du promoteur, de sorte qu'il s'était livré à une activité consistant à négocier des biens immobiliers pour le compte d'un mandant qui n'exerçait pas une activité d'agent immobilier, la cour d'appel a violé les textes susvisés.

Cour de cassation, Chambre civile 1, 17 Mars 2016 n° 14-21738