

**Cour de cassation**

**chambre civile 1**

**Audience publique du 17 mars 2016**

**N° de pourvoi: 14-21.738**

ECLI:FR:CCASS:2016:C100281

Publié au bulletin

**Cassation partielle**

**Mme Batut (président), président**

SCP Gatineau et Fattaccini, SCP Piwnica et Molinié, avocat(s)

**REPUBLIQUE FRANCAISE**

**AU NOM DU PEUPLE FRANCAIS**

LA COUR DE CASSATION, PREMIÈRE CHAMBRE CIVILE, a rendu l'arrêt suivant :

Attendu, selon l'arrêt attaqué, que, le 5 février 2007, la société Lory, exerçant une activité de promotion-vente immobilière à La Réunion (le promoteur), a confié à un agent immobilier local, la société L. Immo Consulting (l'agent immobilier), 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'elle projetait de construire ; que, 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, M. X... (l'agent commercial), qu'il avait préalablement habilité ; que 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 son lieu et place et en son nom les contrats de réservation ; qu'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 ;

Sur le premier moyen et sur le second moyen, pris en sa deuxième branche, ci-après annexés :

Attendu que ces griefs ne sont manifestement pas de nature à entraîner la cassation ;

Mais sur le second moyen, pris en sa première branche :

Vu les articles 1er 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 ;

Attendu qu'il résulte de ces 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 ;

Attendu que, 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 ;

Qu'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 ;

Et sur le second moyen, pris en sa troisième branche :

Vu l'article 455 du code de procédure civile ;

Attendu que l'arrêt rejette, par ces mêmes motifs, la demande d'annulation de la convention de rémunération conclue entre l'agent commercial et l'agent immobilier, que le tribunal avait accueillie en relevant que ce dernier n'avait pu valablement confier à son négociateur la commercialisation des lots sur la base d'un mandat nul ;

Qu'en se prononçant ainsi, sans réfuter les motifs du jugement dont la société Lory demandait, à titre subsidiaire, la confirmation de ce chef, la cour d'appel a violé le texte susvisé ;

PAR CES MOTIFS, et sans qu'il y ait lieu de statuer sur les autres branches du second moyen :

CASSE ET ANNULE, mais seulement en ce qu'il rejette les demandes tendant à l'annulation du mandat confié par la société Lory à M. X... et de la convention de rémunération de ce dernier ainsi que celles consécutives à ces annulations, condamne la société Lory à payer à M. X... la somme de 144 274 euros, avec intérêts au taux légal à compter de la mise en demeure du 3 mars 2009, déboute la société Lory de sa demande fondée sur l'article 700 du code de procédure civile et la condamne aux entiers dépens de première instance et d'appel, l'arrêt rendu le 16 mai 2014, entre les parties, par la cour d'appel de Saint-Denis ; remet, en conséquence, sur ces points, la cause et les parties dans l'état où elles se trouvaient avant ledit arrêt et, pour être fait droit, les renvoie devant la cour d'appel de Saint-Denis, autrement composée ;

Condamne M. X... aux dépens ;

Vu l'article 700 du code de procédure civile, rejette les demandes ;

Dit que sur les diligences du procureur général près la Cour de cassation, le présent arrêt sera transmis pour être transcrit en marge ou à la suite de l'arrêt partiellement cassé ;

Ainsi fait et jugé par la Cour de cassation, première chambre civile, et prononcé par le président en son audience publique du dix-sept mars deux mille seize.

MOYENS ANNEXES au présent arrêt

Moyens produits par la SCP Gatineau et Fattaccini, avocat aux Conseils, pour la société Lory.

## PREMIER MOYEN DE CASSATION

Il est fait grief à l'arrêt attaqué d'AVOIR confirmé le jugement ayant dit que la SCCV LORY a confié un mandat à Frédéric X... en vue de commercialiser en métropole les lots faisant l'objet de son opération immobilière, d'AVOIR dit que la SCCV LORY et l'agent commercial Frédéric X... étaient contractuellement liés et d'AVOIR, en conséquence, d'une part infirmé le jugement ayant condamné Frédéric X... à régler à la SCCV LORY la somme de 172.582 €, d'autre part condamné la SCCV LORY à payer à Frédéric X... la somme de 144.274 € avec intérêts au taux légal à compter de la mise en demeure du 3 mars 2009,

AUX MOTIFS PROPRES QUE par arrêt contradictoire du 12 février 2010, la cour d'appel de Saint-Denis (La Réunion) a confirmé en toutes ses dispositions le jugement du 1er juillet 2009 qui a : - dit que dit que le mandat de commercialisation confié le 5 février 2007 par la SCCV LORY à la société L. IMMO CONSULTING était nul et de nul effet au motif qu'il ne comportait pas le numéro d'inscription de celui-ci au registre des mandats, -

débouté la société L. IMMO CONSULTING de sa demande en paiement des commissions résultant de ce contrat, - et a condamné la société L. IMMO CONSULTING à rembourser à la SCCV LORY la somme de 29.312,03 € reçue en rémunération de ce mandat ; que cet arrêt devenu définitif a estimé dans ses motifs que les relations contractuelles entre la société L. IMMO CONSULTING et la SCCV LORY étaient dissociées de celles existant entre Frédéric X... et la SCCV LORY et en a déduit la preuve de l'existence d'un contrat direct entre la SCCV LORY et Frédéric X..., dont elle n'a pas examiné la validité en l'absence de Frédéric X... à la cause ; qu'il ressort des pièces versées aux débats qu'en annexe au mandat de commercialisation du 5 février 2007, la SCCV LORY et la société L. IMMO CONSULTING ont convenu « que seul L. IMMO CONSULTING est mandataire exclusif pour la commercialisation de ce programme sur la métropole, que le mandataire percevra des commissions suivant la grille de vente packagée jointe et que les commissions seront perçues le jour de la signature de l'acte authentique en la comptabilité du notaire sur présentation de facture » ; que cette annexe et la grille Premala « à faire valider par le promoteur » sont signées des deux parties ; qu'il est également établi que le 5 février 2007, jour du mandat de commercialisation signé entre la SCCV LORY et la société L. IMMO CONSULTING déclaré nul par l'arrêt 12 février 2010, la société L. IMMO CONSULTING a signé avec Frédéric X..., agent commercial implanté en métropole, une convention de rémunération lui donnant l'exclusivité de la commercialisation de la résidence Premala et prévoyant sa rémunération directe par la SCCV LORY concomitamment à la signature de l'acte authentique pour chaque lot du programme immobilier vendu ; que parallèlement, par lettre du 3 mars 2007, le gérant de la SCCV LORY a mandaté Frédéric X..., « dans le cadre de sa mission de commercialisation en partenariat avec la SARL L. IMMO CONSULTING », pour la signature de tout contrat de réservation de la résidence Premala en son nom et l'a autorisé à envoyer un exemplaire du contrat de réservation aux investisseurs ayant signé leur contrat ; que les raisons pour lesquelles la SCCV LORY n'est pas partie à la convention de rémunération du 5 février 2007 qui l'engage restent inconnues ; qu'il est cependant établi qu'elle l'a en partie exécutée puisqu'elle a réglé à l'agent commercial en application de cette convention les cinq premières factures de commissions qui lui ont été présentées par ce dernier entre mai et novembre 2008 ; que l'ensemble de ces éléments permet donc d'établir l'existence d'un lien direct entre la SCCV LORY et Frédéric X...,

ET AUX MOTIFS EVENTUELLEMENT ADOPTES QU'incontestablement, la SCCV LORY a directement négocié avec Frédéric X... ; que l'examen et la confrontation des pièces versées font clairement apparaître qu'elle s'est en réalité adressée à lui par l'intermédiaire de la société L. IMMO CONSULTING, et sous le couvert de celle-ci qui disposait de la qualité d'agent immobilier pour commercialiser en métropole les lots faisant l'objet de son opération immobilière ; que ce lien direct ressort du mode de paiement choisi ; qu'ainsi, deux grilles de rémunération ont bien été établies, l'une concernant la rémunération de la société L. IMMO CONSULTING et l'autre concernant la rémunération de Frédéric X... ; que la première, intitulée « grille de prix et honoraire L. IMMO CONSULTING » a été annexée au mandat de commercialisation signé avec cette dernière ; qu'il n'est pas inutile de relever que le montant des commissions y figurant reste très modeste ; qu'aucun élément n'établit que la seconde grille, intitulée grille Premala à faire valider par le promoteur 02/2007, ait été annexée à cette dernière convention ; qu'en revanche, cette deuxième grille a été adressée à Frédéric X... le 23 février 2007 par la société L. IMMO CONSULTING par fax ayant pour objet grille packagée signée par le promoteur, avec ce commentaire « cher Frédéric, je vous envoie la grille signée par le promoteur » ; que l'existence d'un lien direct est confortée par la convention de rémunération signée entre la société L. IMMO CONSULTING et Frédéric X... le 5 février 2007, soit le même jour que le

contrat principal ; qu'on constate en effet que le seul objet de cet écrit est de prévoir que la rémunération de ce dernier, à qui l'exclusivité des ventes est confiée, sera directement réglée par la SCCV LORY alors que cette dernière n'est pas signataire de l'acte ; que c'est au vu de ce contexte que doit être interprétée la lettre du 3 mars 2007, par laquelle le gérant de la SCCV LORY mandate Frédéric X... « en lieu et place en son nom, pour la signature de tout contrat de réservation de la résidence Prémala », et autorise également l'envoi d'un exemplaire du contrat de réservation aux investisseurs ayant signé leurs contrats ; que certes, ce courrier fait référence au partenariat avec la société L. IMMO CONSULTING ; que toutefois, Frédéric X... y apparaît indiscutablement en tant qu'interlocuteur privilégié n'ayant aucun compte à rendre à celle dernière ; que les relations entre d'une part la société SCCV LORY et la société L. IMMO CONSULTING et la SCCV LORY et Frédéric X... ont donc bien été dissociées et que c'est dans ce cadre que le promoteur lui a d'ailleurs réglé directement plusieurs factures,

1- ALORS QUE les contrats n'ont d'effet qu'entre les parties ; qu'en l'espèce, le contrat intitulé « mandat de commercialisation », seul contrat accepté par la SCCV LORY, stipulait très clairement que l'agent immobilier, mandataire, pourrait « se faire seconder par des sous-agents de son choix qui seront alors rémunérés par ses soins et agiront sous son entière responsabilité, sans que le mandant ait à en connaître les modalités, et sans que se crée entre lui et les sous-agents un lien quelconque de fait et de droit » tandis que le contrat intitulé « contrat de rémunération », conclu entre l'agent immobilier et Monsieur X..., s'il stipulait que « La SCCV LORY s'oblige à verser par le notaire de l'opération à l'acte à MR FREDERIC X..., pour chaque lot du programme immobilier vendu, une rémunération expressément convenue et acceptée par les parties, selon la formule ci-dessous qu'elles ont définie », n'avait pas été conclu par la SCCV LORY ; qu'en décidant que le contrat conclu entre la société IMMO CONSULTING et Monsieur Frédéric X... liant la société SCCV LORY, tiers à ce contrat et pouvait fonder une créance de Monsieur Frédéric X... sur la SCCV LORY, la Cour d'appel a violé les articles 1134 et 1165 du Code Civil.

2- ALORS QUE le juge ne peut pas interpréter une convention dont les termes sont clairs et précis pour rechercher la commune intention des parties ; qu'en l'espèce, pour juger qu'il existait un lien contractuel entre la SCCV LORY et Monsieur X..., la Cour d'appel s'est fondée sur des éléments externes aux contrats produits, tirés de l'existence de deux grilles de rémunération, de la concomitance de signature des deux contrats de « mandat de commercialisation » et de « contrat de rémunération », de la lettre du 3 mars 2007 par laquelle le gérant de la SCCV LORY avait donné pouvoir à Monsieur X... pour signer des contrats de réservation en métropole, et du paiement par la SCCV LORY des premières factures présentées par Monsieur X... ; que pourtant, la lettre claire et précise du « mandat de commercialisation » excluant tout lien contractuel entre la SCCV LORY et Monsieur X..., la Cour d'appel ne pouvait se référer à des éléments externes tirés de la recherche de la commune intention des parties pour juger le contraire, de sorte qu'en le faisant pourtant, elle a violé l'article 1134 du Code civil.

3- ALORS QUE le juge ne peut pas méconnaître l'objet du litige ; qu'en l'espèce, dans ses conclusions, après avoir soutenu le contraire, Monsieur X... avait admis qu'il n'était que « le collaborateur du mandataire », c'est dire de la société L. IMMO CONSULTING, que les pièces prouvaient qu'il n'avait qu'un « lien indirect » avec la SCCV LORY, que seule la société L. IMMO CONSULTING était « le contractant direct de Monsieur X... » et encore

qu'il n'avait été qu'un « sous-mandataire » ; qu'en jugeant pourtant qu'il existait un lien contractuel entre la SCCV LORY et Monsieur X..., ce que lui-même réfutait dans ses écritures, la Cour d'appel a méconnu l'objet du litige, en violation des articles 4 et 5 du Code de procédure civile.

## SECOND MOYEN DE CASSATION

Il est fait grief à l'arrêt attaqué d'AVOIR rejeté la demande de nullité du mandat confié Frédéric X... et de la convention de rémunération de ce dernier et d'AVOIR, en conséquence, d'une part infirmé le jugement ayant condamné Frédéric X... à régler à la SCCV LORY la somme de 172.582 €, d'autre part condamné la SCCV LORY à payer à Frédéric X... la somme de 144.274 € avec intérêts au taux légal à compter de la mise en demeure du 3 mars 2009,

AUX MOTIFS QUE par arrêt contradictoire du 12 février 2010, la cour d'appel de Saint-Denis (La Réunion) a confirmé en toutes ses dispositions le jugement du 1er juillet 2009 qui a : - dit que dit que le mandat de commercialisation confié le 5 février 2007 par la SCCV LORY à la société L. IMMO CONSULTING était nul et de nul effet au motif qu'il ne comportait pas le numéro d'inscription de celui-ci au registre des mandats, - débouté la société L. IMMO CONSULTING de sa demande en paiement des commissions résultant de ce contrat, - et a condamné la société L. IMMO CONSULTING à rembourser à la SCCV LORY la somme de 29.312,03 € reçue en rémunération de ce mandat ; que cet arrêt devenu définitif a estimé dans ses motifs que les relations contractuelles entre la société L. IMMO CONSULTING et la SCCV LORY étaient dissociées de celles existant entre Frédéric X... et la SCCV LORY et en a déduit la preuve de l'existence d'un contrat direct entre la SCCV LORY et Frédéric X..., dont elle n'a pas examiné la validité en l'absence de Frédéric X... à la cause ; qu'il ressort des pièces versées aux débats qu'en annexe au mandat de commercialisation du 5 février 2007, la SCCV LORY et la société L. IMMO CONSULTING ont convenu « que seul L. IMMO CONSULTING est mandataire exclusif pour la commercialisation de ce programme sur la métropole, que le mandataire percevra des commissions suivant la grille de vente packagée jointe et que les commissions seront perçues le jour de la signature de l'acte authentique en la comptabilité du notaire sur présentation de facture » ; que cette annexe et la grille Premala « à faire valider par le promoteur » sont signées des deux parties ; qu'il est également établi que le 5 février 2007, jour du mandat de commercialisation signé entre la SCCV LORY et la société L. IMMO CONSULTING déclaré nul par l'arrêt 12 février 2010, la société L. IMMO CONSULTING a signé avec Frédéric X..., agent commercial implanté en métropole, une convention de rémunération lui donnant l'exclusivité de la commercialisation de la résidence Premala et prévoyant sa rémunération directe par la SCCV LORY concomitamment à la signature de l'acte authentique pour chaque lot du programme immobilier vendu ; que parallèlement, par lettre du 3 mars 2007, le gérant de la SCCV LORY a mandaté Frédéric X..., « dans le cadre de sa mission de commercialisation en partenariat avec la SARL L. IMMO CONSULTING », pour la signature de tout contrat de réservation de la résidence Premala en son nom et l'a autorisé à envoyer un exemplaire du contrat de réservation aux investisseurs ayant signé leur contrat ; que les raisons pour lesquelles la SCCV LORY n'est pas partie à la convention de rémunération du 5 février 2007 qui l'engage restent inconnues ; qu'il est cependant établi qu'elle l'a en partie exécutée puisqu'elle a réglé à l'agent commercial en application de cette convention les cinq premières factures de commissions qui lui ont été présentées par ce dernier entre

mai et novembre 2008 ; que l'ensemble de ces éléments permet donc d'établir l'existence d'un lien direct entre la SCCV LORY et Frédéric X... ; que concernant la validité du mandat donné à Frédéric X... par la SCCV LORY, l'article 4 de la loi Hoguet modifiée par la loi du 13 juillet 2006 a prévu que les collaborateurs indépendants des agents immobiliers pouvaient bénéficier du statut des agents commerciaux prévus aux articles L.134-1 et suivants du code de commerce ; qu'en l'espèce, Frédéric X... agent commercial immatriculé sous le numéro SIREN 422.753.228.00010, est inscrit au Registre spécial des agents commerciaux sous le n°2005AC00227 depuis le 11 mai 2005, et bénéficiait d'une exclusivité de commercialisation de la résidence Premala par la société L. IMMO CONSULTING, agent immobilier pour laquelle il exerçait en qualité de négociateur conformément à l'attestation qui lui avait remise le 3 novembre 2003 ; qu'il n'est pas établi que, chargé de faire signer les contrats de réservation, Frédéric X... ait reçu ou détenu des sommes d'argent ou des effets ni donné de consultations juridiques ou rédigé des actes sous seing privé ; qu'il n'est pas non plus établi qu'il n'ait pas agi en qualité de collaborateur de la société L. IMMO CONSULTING, seule titulaire de la carte professionnelle d'agent immobilier ; que l'étendue de ses pouvoirs inscrite sur l'attestation remise par la société L. IMMO CONSULTING était d'ailleurs la négociation sans perception de fonds ; qu'en conséquence, contrairement à ce qu'ont décidé les premiers juges, il n'y a pas lieu de déclarer nul et de nul effet le mandat qui a été confié à Frédéric X... par la SCCV LORY ; que le jugement déféré sera infirmé de ce chef et la SCCV LORY sera condamnée à payer à Frédéric X... les 4 factures de commission restées impayées en application de la convention de rémunération du 5 février 2007, soit la somme de 144.274 €, avec intérêts au taux légal à compter de la mise en demeure du 3 mars 2009 ; que de même la décision déférée sera infirmée en ce qu'elle a condamné Frédéric X... à rembourser à la SCCV LORY les commissions déjà versées,

1- ALORS 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 ; qu'en l'espèce, pour faire droit à la demande de paiement de commissions formulée par Monsieur X... à l'encontre de la SCCV LORY, la Cour d'appel s'est fondée sur l'existence d'un mandat confié à Monsieur X... par la SCCV LORY pour la commercialisation en métropole des lots faisant l'objet de son opération immobilière ; que néanmoins, Monsieur X..., agent commercial, ne pouvait exercer en cette qualité une activité régie par la loi du 2 janvier 1970 pour le compte d'un mandant qui n'était pas agent immobilier, de sorte qu'en jugeant le contraire, la Cour d'appel a violé les articles 1er et 4 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, ensemble l'article L. 134-1, alinéa 2, du Code de commerce.

2- ALORS QUE ne pouvaient exercer en tant que négociateur/collaborateur d'un agent immobilier sous le statut d'agent commercial, entre le 17 mars 2006 et le 23 décembre 2009, que les personnes titulaires d'une attestation conforme à un modèle fixé par l'arrêté interministériel du 16 mars 2006 ; qu'en l'espèce, la Cour d'appel a expressément relevé que Monsieur X... avait agi en qualité de négociateur/collaborateur de la société L. IMMO CONSULTING, au cours des années 2007 et 2008, en ne justifiant que d'une attestation en date du 3 novembre 2003, qui ne pouvait donc être conforme à un modèle adopté postérieurement ; qu'en jugeant pourtant que Monsieur X... avait valablement pu exercer son activité de négociateur/collaborateur pendant cette période, la Cour d'appel n'a pas tiré les conséquences légales de ses propres constatations au regard des articles 4 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, dans sa rédaction issue de la loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006, et 9 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972, dans sa rédaction applicable à la cause.

3- ALORS QUE lorsqu'elle infirme un jugement, la Cour d'appel doit réfuter les motifs de ce jugement dont il est demandé confirmation ; qu'en l'espèce, les premiers juges avaient estimé que le « contrat de rémunération » liant la société L. IMMO CONSULTING et Monsieur X... était nul, en conséquence de la nullité, prononcée par le jugement du 1er juillet 2009, du « mandat de commercialisation » conclu entre la SCCV LORY et la société L. IMMO CONSULTING, le mandataire ne pouvant confier à un tiers des droits qu'il n'avait pas lui-même ; qu'en infirmant pourtant le jugement ayant prononcé cette nullité du « contrat de rémunération » et en jugeant que, sur le fondement de ce contrat, Monsieur X... avait bénéficié d'une exclusivité de commercialisation de la résidence Premala, sans réfuter les motifs pourtant parfaitement pertinents du jugement entrepris, la Cour d'appel a violé l'article 455 du Code de procédure civile.

4- ALORS QUE le négociateur/collaborateur d'un agent immobilier, s'il peut négocier au nom de l'agent immobilier sous le statut d'agent commercial, ne peut en aucun cas réclamer un paiement direct de ses commissions au vendeur des lots qu'il a négociés s'il n'a pas, dans ses relations avec le vendeur, respecté les prescriptions d'ordre public de la loi 70-9 du 2 janvier 1970 ; qu'en jugeant pourtant que sa qualité de négociateur/collaborateur de la société L. IMMO CONSULTING autorisait Monsieur X... à réclamer le paiement de ses commissions à la SCCV LORY, vendeur des lots, sans caractériser que, dans ses relations avec la SCCV LORY, Monsieur X... avait respecté les règles d'ordre public posées par la loi 70-9 du 2 janvier 1970, ce qui était contesté, la Cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard des articles 1er et 4 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970.

5- ALORS, subsidiairement, QUE le défaut de réponse à conclusions constitue un défaut de motifs ; qu'en l'espèce, dans ses conclusions, la SCCV LORY avait expliqué que le quantum des demandes formulées par Monsieur X... était incompréhensible, le pourcentage des commissions réclamées étant exorbitant et surtout variable d'un lot à l'autre, sans être étayé par la moindre pièce justificative ; qu'en allouant pourtant à Monsieur X... la somme par lui réclamée, sans répondre à ce moyen péremptoire tiré du défaut de justification du quantum de la demande de paiement, la Cour d'appel a violé l'article 455 du Code de procédure civile.

**Publication :**

**Décision attaquée :** Cour d'appel de Saint-Denis de la Réunion , du 16 mai 2014