

Introduction

Les contrats, sont souvent passés entre les parties, qui traitent elles-mêmes, ou par des mandataires, qui ne sont que des portes parole .Les contrats commerciaux, sont passés avec un nombre considérable de clients, souvent très éloignés, et que le producteur ou le distributeur ne connaît pas lui-même .Il est donc nécessaire de les atteindre, par des agents et représentants, et de recourir a des courtiers, qui rapprochent les parties. D'où un nombre important d'intermédiaires, dont les services sont d'aider à la conclusion des opérations commerciales,et qui agissent à titre professionnel .Ces intermédiaires peuvent être des commerçants, parce qu'ils opèrent en leur nom, ou de simples salariés agissant au non d'autrui ;la distinction n'est pas toujours facile à faire.On peut les classer en trois grandes catégories :agents, commissionnaires et courtiers.

Nous n'allons nous intéresser qu'à la troisième institution, qu'est le courtage, consacré par les articles 405 à 421 du code de commerce. Ainsi, c'est la convention par laquelle le courtier est chargé par une personne de rechercher une autre personne pour les mettre en relation, en vue de la conclusion d'un contrat .Les rapports entre le courtier et les tiers, sont régis par les principes généraux du louage d'ouvrage (articles 759 à 780 du DOC).

Le courtage n'a rien d'une activité nouvelle .En effet, chez les peuples commerçants, et donc dès l'aube de la civilisation, les besoins d'intermédiaires entre les commerçants, pour faciliter leurs transactions, a été perçu .Dès l'antiquité "les juifs commencèrent à exercer le commerce, le courtage et l'usure", nous dit voltaire dans "les contes philosophiques"

Il est aisé de dire, que seul le degré de développement des marchés est à l'origine du courtage, ce dernier étant une création empirique " un fait non pas législatif mais purement naturel, social" .Il n'a pas une origine législative, la loi est intervenue pour sanctionner son existence, lorsque les circonstances exigeaient que fusent précisés les droits et obligations des parties intervenantes.

Fruit des impératifs sociaux et économiques, la nécessité de recourir à l'entremise des courtiers, ne peut au 21ème siècle, que s'accroître en raison de la multiplicité des réseaux ou circuits de distribution, et la nécessité impérative d'agir vite dans toute transaction .Nous vivons dans une société composée de multiples intermédiaires, parmi lesquels les courtiers jouent un rôle accru , quoi que insoupçonné .

En fait,le contrat de courtage est le contrat d'intermédiaire par excellence.Dans un monde ou la distribution des produits et des services joue un rôle de plus en plus important,le courtier permet aux personnes porteuses

d'offres, d'entrer en contact avec celles qui recherchent des produits ou des services, dont leurs offres font l'objet, car il est de plus en plus difficile de se rencontrer et de se connaître, le rôle du courtier permettant à de futures partenaires d'entrer en contact, est appelé à se renforcer.

Le courtier est l'intermédiaire idéal, son activité pouvant être pratiquée dans toutes sortes d'opérations, aussi bien civiles que commerciales, relevant du commerce traditionnel ou des dernières technologies.

En pratique, le contrat de courtage est d'une importance considérable. Pour mieux saisir le sujet il est donc primordial de s'interroger sur les spécificités de ce contrat par rapport à toute autre formule contractuelle, et quelles sont les lignes de démarcations de ce dernier.

Lors de cet exposé, nous n'allons traiter que son intervention au niveau des contrats commerciaux. D'ailleurs vu son caractère éclectique, le législateur l'a réglementé dans différents Dahir. Notre étude sera donc axée sur deux pôles : La physionomie du contrat de courtage (1ère partie), ainsi que sa mise en œuvre (2ème partie).

1^{ère} partie : La physionomie du contrat de courtage

Pour traiter la physionomie du contrat de courtage, il faudrait parler de sa genèse, et ce après avoir précisé le statut du courtier.

I. Le statut du courtier

Il faudrait à ce niveau s'attarder sur 2 volets : l'activité du courtier (A), et ses spécificités (B).

A. L'activité du courtier

1. : L'activité commerciale

L'étude de l'activité du courtage, atteste que celle-ci est fondamentalement commerciale, il s'agit là d'un aspect essentiel du courtage. Le contrat de courtage est juridiquement considéré comme un acte commercial par nature¹.

D'après la doctrine marocaine le courtage est une activité commerciale quoique, l'objet du contrat initial soit civil ou commercial et ce même s'il s'agit d'une opération isolée².

Mais, pour que le courtier soit considéré commerçant, il doit exercer son activité de façon habituelle et professionnelle. Etant donné leur qualité de commerçant, les courtiers sont tenus d'une obligation de publication au registre de commerce, en vertu de l'article 37 du code de commerce.

2. L'activité d'intermédiaire

La mission essentielle du courtier, est de mettre en rapport des personnes qui contracteront éventuellement entre elles par la suite. Il ne conclut pas lui-même les opérations, laissant ce soin aux intéressés. Il pourra toutefois, bénéficier d'un mandat, dont l'existence ne relève pas du courtage, mais nécessite un accord spécifique. Le courtier est un trait d'union, se bornant à rapprocher les parties, qui concluront éventuellement une convention.

Il ne se manifeste pas lors de la conclusion du contrat, objet de l'accord de courtage, elle a lieu directement entre les partenaires mis en présence. Ceux-ci, demeurant libres de conclure ou non l'affaire.

Il est important de signaler qu'il n'est pas responsable de l'inexécution des marchés qu'il a ramenés (article 412 du CC).

¹ V. article 6 du code de commerce marocain.

² Choukri Ahmed SOUBAI, *wassit en droit commercial marocain et comparé*, édition 1994-1995, p :507 (en arabe).

B. Spécificités du courtage

1) Activité non nécessairement occasionnelle

Un des traits spécifiques du courtage a longtemps résidé dans le caractère occasionnel de son activité ; sans toutefois, que cela soit nécessaire ou déterminant pour la qualification du courtage. Le courtier est parfois un intermédiaire occasionnel, non qu'il exerce son activité à titre occasionnel, mais dans la mesure où le donneur d'ordre, qui recourt à ses services, le fait de manière occasionnelle, au coup par coup, ponctuellement dans le temps.

On constate souvent en effet, une absence de lien de durée dans la relation donneur d'ordre- intermédiaire, dans le cadre d'une activité de courtage .Ainsi un donneur d'ordre fera momentanément appel à un courtier, pour éviter de recourir à un personnel permanent, ayant pour mission la recherche d'une clientèle, ou bien à cause des connaissances spécifiques du courtier relativement à un marché donné.

On recourt donc dans de nombreux domaines d'activités aux services d'entremise d'un courtier, occasionnellement, ponctuellement, pour une opération déterminée, limitée dans le temps.

Cependant, n'ayant aucune raison logique qui exige du courtage qu'il soit occasionnel. Le courtage régulier existe, et nombreux sont les courtiers intervenant de manière continue, même si certains en décrivent l'activité comme étant ponctuelle (courtier assurance qui cherche une clientèle pour une compagnie d'assurance d'une manière permanente).

2) Activité indépendante

Le caractère indépendant du courtage, constitue l'une de ses caractéristiques essentielles.

En effet, le courtier agit en toute indépendance, en son nom propre. Ce caractère est si fondamental à l'activité de courtage que certains contrats prennent le soin de le rappeler expressément, par une clause spécifique, dont on peut donner l'exemple suivant :

« Indépendance du courtier : En sa qualité de courtier,
Mr X...jouit de l'indépendance propre à tout chef, dans
l'organisation de son activité ».

Ce caractère indépendant, exclut toute idée de subordination. Ainsi, un intermédiaire qui ne recherche pas en toute indépendance de partenaires ou une

clientèle pour son donneur d'ordre, mais qui au contraire reçoit une liste de clients à démarcher, et doit rendre compte de son activité, à intervalles réguliers, risque de ne pas être considéré comme un courtier.

A titre d'illustration, nous allons distinguer l'agent et le courtier d'assurances dans un tableau qui retrace les nuances existantes :

Les deux sont des intermédiaires d'assurances, le premier représente une société d'assurances sur un territoire donné, alors que le second est indépendant.

Caractéristiques de chacune des professions :

	La profession d'agent	La profession de courtier
Qui est le mandant	La société d'assurance	Le client
Rémunération	Commission exprimée en pourcentage du montant de la prime hors taxe et variable selon les risques. Pour les risques soumis à un tarif obligatoire, la commission est également réglementée	Commission exprimée en pourcentage du montant de la prime hors taxe et variable selon les risques. Pour les risques soumis à un tarif obligatoire, la commission est également réglementée
Relation vis-à-vis des sociétés d'assurance	La société d'assurance qui mandate l'agent a un droit de contrôle sur ce dernier	Le courtier est indépendant
Placement des affaires	Au niveau de la ou des sociétés mandantes (pour des branches différentes)	Au niveau de la société de son choix ou éventuellement celui de son client
A qui appartient le portefeuille	A la société mandante	Au courtier

Sur le plan fiscal	Il est imposé selon son choix comme un salarié ou aux bénéfices non commerciaux. Il paye la taxe professionnelle	Il est imposé aux bénéfices industriels et commerciaux. Il paye la taxe professionnelle
--------------------	--	---

II. La genèse du contrat de courtage

Etant un contrat consensuel, le simple échange de consentement, est suffisant pour la formation du contrat de courtage (section 1), la difficulté réside dans sa preuve (section 2).

A. La formation du contrat de courtage

Outre les dispositions aux quelles les courtiers sont soumis en tant que commerçants, il existe des conditions spécifiques, selon l'activité sur laquelle porte le courtage. A ce niveau, nous avons opté pour le courtage d'assurances, étant donné son importance sur le marché marocain. Nous allons donc voir dans le premier paragraphe, les conditions inhérentes à l'exercice de l'activité de courtage d'assurances, dans un deuxième paragraphe, nous tenteront d'exposer le contenu matériel du contrat de courtage d'assurances.

a. Les conditions d'exercice de la profession de courtier d'assurances

D'après les dispositions du Dahir portant loi n° 1-76-292 du 9 octobre 1977, relatif à la présentation des opérations d'assurances, de réassurances et/ou de capitalisation, et à l'exercice de la profession d'intermédiaires d'assurances, le courtier pour être admis à présenter des opérations d'assurances, les intermédiaires d'assurances personnes physiques, ne doivent avoir fait l'objet, d'aucune condamnation pour crime de droit commun, vol abus de confiance, escroquerie, etc.,..., être âgé de 21 ans au moins, avoir la nationalité marocaine, et remplir les conditions de capacité professionnelle de garantie financières, qui consiste pour l'intermédiaire d'assurance, dans l'obligation de couvrir sa responsabilité.

Quant aux intermédiaires personnes morales, ils doivent être réputées marocaines, remplir les conditions de garantie financière, et habilitier une personne physique, dénommée représentant légal.

Après avoir rempli les conditions d'admission à l'exercice d'intermédiaire d'assurances, ces derniers sont subordonnés à un agrément administratif, qui doit porter sur l'ensemble des catégories constituant une ou plusieurs branches d'assurances. Peuvent toutefois présenter à titre provisoire des opérations d'assurances, en attendant d'être agréés, les successeurs d'un intermédiaire défaillant ou décédé, qui remplissent les conditions fixées par le présent Dahir. Sont également subordonnés à l'agrément administratif (article 5), le transfert ou la cession de l'entreprise de courtage, la transformation de l'agence d'assurances en entreprises de courtage et inversement.

b. Le contenu matériel : (les clauses du contrat de courtage d'assurances)

Dans tous les contrats, on trouve des clauses types et des clauses propres à chaque activité.

Ainsi, dans le contrat de courtage d'assurances, on retrouve des clauses relatives à l'activité de courtage en général, mais aussi et surtout, des clauses spécifiques au courtage d'assurances.

Dans la première catégorie, on retrouve des clauses telles que « l'objet », « l'indépendance du courtier », « le champ de la convention » (celle-ci, fixe les produits proposées par la compagnie d'assurances), les obligations réciproques des parties, telles que l'information, la rémunération, les relations administratives, etc. Ainsi que la durée de la convention, la résiliation, et enfin, la juridiction compétente en cas de litige, voire une clause compromissoire ou de médiation.

Il faut ajouter que le contrat de courtage doit respecter les dispositions de l'article 727 du DOC qui lui sont applicables à l'objet du courtage³, selon lequel : « on ne peut engager ses services qu'à temps ou pour un travail ou un ouvrage déterminé par le contrat ou par l'usage, à peine de nullité absolue du contrat »⁴.

Dans la seconde catégorie, et préalablement à la signature du contrat, il est prévu que le courtier, devant remplir les conditions précitées dans le paragraphe précédent, doit remettre à la compagnie un dossier de candidature, une photocopie conforme de ses statuts, un relevé d'identité bancaire, une photocopie de la carte professionnelle, ou du livret de stage du représentant du courtier, et l'attestation d'assurance de responsabilité professionnelle du courtier.

En outre, le contrat de courtage d'assurances, peut prévoir une clause ou il est précisé, que la propriété de la clientèle revient au courtier, sauf stipulation contraire.

Ensuite, dans une politique de lutte contre le blanchiment d'argent, on peut prévoir des clauses, qui garantissent la transparence des transactions. Par conséquent, tout versement ou cotisations, règlement de prestation, doivent être justifiés, notamment par des pièces d'identité, des justificatifs, et des fiches d'informations.

³ V. article 405 du code marocain de commerce.

⁴Voir: Gazette des Tribunaux du Maroc du 13 novembre 1943, page 157, l'article Me Hubert de la Massue " De la cessation du contrat de travail à durée déterminée et à durée indéterminée ".

Il est à noter enfin, que ces clauses changent d'un contrat à un autre, selon la volonté des parties.

B. La preuve du contrat de courtage

a) Les modes de preuve

Les rapports du courtier avec les parties sont régis par les principes généraux du louage d'ouvrage, en tant qu'ils peuvent s'appliquer au contrat de courtage et en outre, par les dispositions régissant le courtage dans le code de commerce⁵. D'autant plus, le courtage figure parmi les actes de commerce énumérés dans l'article 6 du même code, il s'agit donc, d'un contrat commercial, soumis au principe de la liberté de la preuve. Telle est aussi la position de la jurisprudence marocaine en matière de preuve du contrat de courtage, on cite titre d'exemple deux arrêts rendu dans ce sens :

-Arrêt n° 235/04 du 20-01-2004 Cour d'appel de commerce de Casablanca, arrêt non publié.

-Arrêt n°259 rendu le 14/02/2008, Cour d'appel de commerce de Fès, dossier n° 1793/07, arrêt non publié.

b) La portée de la preuve

Le courtage étant un contrat commercial, il sera soumis donc aux règles de preuve ordinaire de contrats commerciaux : c'est à dire, prouver par tous les moyens comme il a été précité.

Cependant, les chances de pouvoir établir la preuve du contrat de courtage sont assez limitées, dans l'hypothèse où le courtier a affaire à un non commerçant, il doit dans tous les cas, rapporter une preuve écrite. Donc on peut dire que la liberté de la preuve, profite au donneur d'ordre dans le cas où l'objet du contrat initial est civil.

En effet, si le contrat est civil pour le donneur d'ordre, il est toujours commercial pour le courtier. Le donneur d'ordre peut rapporter par n'importe quel moyen la preuve à l'encontre de ce dernier, mais le courtier est obligé de rapporter une preuve écrite du contrat, en cas de litige l'opposant au donneur d'ordre, pour qui l'acte est civil⁶.

En outre, la jurisprudence marocaine va à contre sens de l'article 4 du code commerce et s'est montrée plus **avantageuse à l'égard du courtier**, tel qu'il a été jugé dans un arrêt de la cour d'appel de commerce de Fès, selon lequel, la relation contractuelle du courtier avec ses contractants est régie par les

⁵ V. article 405 al 2 du code de commerce.

⁶ V. article 4 du code de commerce.

principes généraux du louage d'ouvrage, en tant qu'ils peuvent s'appliquer au contrat de courtage et en outre, par les dispositions régissant le courtage dans le code de commerce, et **que le courtage une activité commerciale, quoiqu'il porte sur une vente immobilière⁷ -de nature civile- et donc soumis à cet effet, au principe de la liberté de la preuve⁸.**

Dans un autre cas d'espèce la cour a déclaré la demande du courtier mal fondée, et non recevable, au motif que la production des ordres de virement justifiant le paiement des prestations précédentes de courtage, n'est pas suffisante pour constituer la preuve de la relation contractuelle du courtier avec l'intimé (le donneur d'ordre)⁹.

Il importe de mentionner que les juges ont toute l'aptitude pour apprécier l'importance de la preuve, l'existence du contrat, et ses conditions. (cour d'appel de commerce Casablanca, arrêt n° 235/04 du 20 /01/04, dossier n° 2290/2001/10).

⁷Cour de cassation marocaine, arrêt n°1568 rendu le 26/06/1986, revue de la cour suprême n°39, p : 42.

⁸ Cour d'appel de commerce de Fès, arrêt n°259 rendu le 14/02/2008, dossier n° 1793/07, non publié.

⁹ Cour d'appel de commerce de Fès, arrêt n°1482 rendu le 18/10/2007, dossier n° 68/07, non publié.

2^{ème} partie : La mise en œuvre du contrat de courtage

La principale mission du courtier, c'est de mettre en relation des personnes désirant contracter, selon l'article 405 du C.C. cette définition permet de ressortir les obligations réciproques du courtier et du donneur d'ordre, ainsi que leur part de responsabilité.

I. les obligations des contractants

Le contrat de courtage met à la charge des contractants plusieurs obligations. Il convient de mettre l'accent au premier lieu sur les obligations du courtier, pour voir ensuite, celles du donneur d'ordre.

A Les obligations du courtier

Comme il a été précité, le courtier doit d'abord trouver un cocontractant (1), ensuite il est tenu d'une obligation d'information envers les parties (2).

1 La recherche d'un cocontractant

L'obligation primordiale du courtier consiste à favoriser la conclusion du contrat objet conséquence de l'accord du courtage, à chercher un cocontractant à la partie qui l'a contacté, mais sans traiter lui-même l'opération, à moins qu'une disposition contractuelle spécifique ne l'y autorise (mandat), il cumule alors la qualité de mandataire avec la qualité de courtier.

Son obligation de base, consiste à effectuer toutes démarches nécessaires pour permettre au donneur d'ordre de contracter. Il lui incombe donc de trouver un acheteur à un vendeur et un vendeur à un acheteur..... à des conditions correspondantes à celles émises par le donneur d'ordre.

Dans l'exécution de cette mission fondamentale et inhérente à son activité, le courtier commettra une négligence dont il sera tenu pour responsable lorsqu'il ne recherche pas un partenaire adéquat pour son donneur d'ordre, il ne doit pas, par conséquent, présenter à ce dernier une société fictive.

Aussi, et selon l'art 411 du C.C, le courtier doit assurer, en bonne foi, l'identité des parties. Autrement dit, il doit être sûr de l'existence de l'autre partie ou de sa véritable identité. Il ne faut pas oublier enfin, qu'il est tenu de conserver les échantillons de marchandises mis à sa disposition jusqu'à la conclusion du contrat (art 408 du C.C), et les documents, effets, objets et valeurs concernant l'affaire. A défaut, il est responsable de leur détérioration s'il ne prouve pas la survenance d'un cas fortuit ou d'une force majeure (art 407 du C.C).

Dans le but de faciliter la conclusion d'une opération contractuelle entre les parties rapprochées par ses soins, le courtier est redevable d'une obligation générale d'information.

2 L'obligation d'information

En vertu de l'art 406 du C.C, le courtier doit agir avec exactitude, précision et bonne foi, dans la présentation des affaires aux parties, et tout renseignement inexact ou incomplet qu'il aurait fourni, constituera une faute dont il sera tenu pour responsable. En particulier, il a l'obligation de tenir informées les parties de **toutes les conditions relatives à l'opération** qu'il traite, dont la célérité exceptionnelle avec laquelle le contrat doit être conclu entre autres. Le courtier est alors **garant des offres qu'il transmet**, il doit informer les parties de façon claire et exacte de la situation du marché, de la hausse ou baisse des prix et les risques inhérents à l'affaire. Aussi, il se trouve dans l'obligation d'informer le donneur d'ordre sur l'autre partie. Autrement dit, il doit lui communiquer son nom et vice versa (l'art 409), sa situation financière, son sérieux et sa fiabilité

Enfin, il est nécessaire de mentionner que le courtier ne peut selon l'article 481 du D.O.C, se substituer au cocontractant de son donneur d'ordre. Cet article dispose que « les courtiers et experts ne peuvent se rendre acquéreurs, ni par eux même, ni par personne interposées des biens meubles ou immeubles dont la vente ou estimation leur a été confiée ». Cependant, l'article 414 du C.C admet que le courtier puisse avoir un intérêt personnel dans l'affaire, à condition bien sur de prévenir les parties et de répondre solidairement avec son donneur d'ordre (art 413).

Après avoir énumérer les obligations du courtier, il importe d'envisager celles du donneur d'ordre.

B Les obligations du donneur d'ordre

Outre la rémunération qui est la cause de l'obligation du courtier, le donneur d'ordre doit préalablement conclure le contrat avec le cocontractant.

1 L'obligation de traiter avec le cocontractant

Etant un intermédiaire, le courtier met en rapport les parties pour conclure le contrat, cependant, **il s'agit de savoir si le donneur d'ordre est obligé de contracter avec la personne indiquée par lui.**

En principe, le donneur d'ordre peut refuser librement de contracter dans l'hypothèse où l'offre ou l'acceptation a été faite à titre éventuel, et jusqu'à confirmation au courtier, il reste libre de tout engagement. Cependant, dans le

cas ou le donneur d'ordre a émis une offre ferme de contracter, en énumérant ses conditions, il ne peut refuser de conclure l'opération avec le cocontractant indiqué par le courtier et surtout s'il accepte toutes les conditions présentées par lui, sinon son refus doit être motivé et fondé¹⁰.

Il faut mentionner à la fin que dans le cas où le courtier est un courtier mandataire, le problème ne se pose pas ; il conclut le marché au nom et pour le compte de son donneur d'ordre mandant, qui se trouve automatiquement engagé.

2 L'obligation de rémunération

Le contrat de courtage est un contrat à titre onéreuxsauf stipulation contraire des parties¹¹. La rémunération du courtier, à laquelle il est souvent fait référence sous le nom de « **courtage** », constitue **l'obligation essentielle du donneur d'ordre**. En France, le « courtage » est du par les deux parties car l'activité d'entremise du courtier s'est faite aussi bien en faveur d'une partie comme de l'autre¹².

Au Maroc, et conformément à l'article 418 du C.C, « le courtage » est du par celui qui a fait appel au courtier ; c'est-à-dire celui qui l'a chargé de traiter l'opération, et ce en l'absence d'une convention stipulant le contraire. Les articles 415 et 416 du C.C précisent que le courtier a droit à sa rémunération dès la conclusion du contrat et s'il y a une condition suspensive, jusqu'à sa réalisation et peu importe que le marché soit même résolu par la fin. Et s'il a déjà perçu « le courtage », on ne peut exiger de lui sa restitution sauf si on prouve un dol ou une faute de sa part.

La jurisprudence marocaines'est montrée plus audacieuse en jugeant que s'il est prouvé que le courtier a bien été à l'origine de la conclusion contrat initial objet du contrat de courtage, sa rémunération est supportée par les deux parties, quoique l'une des partie ne l'a pas chargé de traiter l'opération, et si cette dernière a profité de son intervention¹³.

Quant au **montant** du « courtage », il y a le principe de la volonté des parties qui fait la règle. Autrement dit, le courtier et le donneur d'ordre se mettent d'accord, dès la conclusion du contrat sur la rémunération qui peut être d'une **somme fixe**, un **pourcentage sur la valeur de l'affaire** ou un tarif officiel. A défaut, le tribunal aura toute l'aptitude pour déterminer le montant du

¹⁰ LAMY DROIT ECONOMIQUE, Concurrence Distribution Consommation, 2ème édition 2005, p : 1380, n°4098.

¹¹D'après ce qui ressort de l'article 732 du DOC : La convention d'un prix ou salaire est toujours sous-entendu :

1° Lorsqu'il s'agit de services ou d'ouvrage qu'il n'est point d'usage d'accomplir gratuitement ;

2° Lorsque celui qui les accomplit en fait sa profession ou son état ;

3° Lorsqu'il s'agit d'une affaire commerciale ou d'un fait accompli par un commerçant dans l'exercice de son commerce.

¹² LAMY DROIT ECONOMIQUE, op.cit, p : 1380, n°4099.

¹³ Cour d'appel de commerce de Fès, arrêt n°710 rendu le 18/05/2010, dossier n° 1/2010, non publié.

« courtage », soit par son pouvoir propre d'appréciation, soit à dire d'expert, d'après ce qui est pratiqué pour des services analogues et en tenant compte des circonstances de l'affaire, telles que le temps, la nature du travail¹⁴. Aussi, la réduction de la rémunération peut être demandée en cas de non proportionnalité de celle-ci avec la prestation rendue.

La jurisprudence marocaine est formelle sur l'application de cette règle, à travers sa consécration dans un arrêt de la cour suprême qui a rejeté le pourvoi au motif que « à défaut de convention, le tribunal dispose d'un pouvoir d'appréciation dans la fixation la rémunération du courtier, en se basant les usages et à défaut sur la base de la prestation rendue¹⁵. Aussi, l'arrêt de la cour d'appel de commerce de Casablanca, n° 1446/1447, du 28/05/02, dossier n°1602/2001/9 et 1808/2001/9.

A la fin, il importe de dire que le courtier perd son droit à la rémunération, s'il prête ses services pour des affaires illicites (art 417 du C.C).

En manquant à leurs obligations, les parties au contrat de courtage sont appelées à voir leur responsabilité recherchée.

II. La responsabilité des contractants

Les obligations du donneur d'ordre, dans le cadre des relations fixées par le contrat de courtage entre celui-ci et le courtier, consistent principalement en une obligation de contracter avec la partie choisie par le courtier et en une obligation de rémunération. L'inobservation de ces deux obligations peut engager sa responsabilité.

A : la responsabilité du courtier

Le courtier en exécutant sa prestation, engage sa responsabilité aussi bien à l'égard de son donneur d'ordre, qu'à l'égard de l'autre partie. Cependant, il importe de distinguer entre la première qui est une responsabilité contractuelle et la seconde qui est une responsabilité délictuelle.

1 La responsabilité contractuelle du courtier

Le courtier est un « **trait d'union** » entre les parties, il doit les rapprocher sans avoir pour mission de signer des contrats en leur nom. Ce n'est pas un mandataire, même si dans certaines opérations de courtage, il peut lui être demandé d'intervenir au nom, de l'une des parties (courtier d'assurance).

Simple intermédiaire, il n'est pas responsable de l'exécution des engagements promis par les personnes qu'il a rapprochées, ni de l'insolvabilité

¹⁴ V. article 419 du code marocain de commerce.

¹⁵ Cour suprême, arrêt n° 1202, rendu le 03/11/2004, non publié.

des parties (art 412). Si le contrat n'est finalement pas conclu (les parties n'étant pas tenu de contracter), ou si l'une des parties ne respecte pas ses engagements, le courtier n'est aucunement responsable. Sa mise en cause ne peut pas davantage être recherchée, si une fois le contrat signé, celui-ci se révèle défavorable pour l'une des parties (par exemple si la marchandise livrée se révèle défectueuse).

Il n'en va autrement que s'il n'a pas exécuté avec suffisamment de diligence ses obligations (s'il a commis notamment des fautes dans l'exercice de sa mission, ou s'il est à l'origine du non exécution du contrat). La jurisprudence française en général, se montre à cet égard assez sévère avec le courtier en le considérant comme un professionnel averti. Ce qui permet, par exemple de mettre en jeu sa responsabilité, s'il a mis en rapport le donneur d'ordre avec un cocontractant insolvable, en connaissance de cause.

Dans certains cas, le courtier peut s'engager, en se portant « **ducroire** » par une clause expresse, à garantir l'exécution des obligations promises par le cocontractant qu'il a présenté à son donneur d'ordre. Cependant, cette garantie paraît impossible en cas du refus du cocontractant de payer suite à une faute commise par le donneur d'ordre (défaut de livraison ou retard dans la livraison ...). Dans la pratique, une rémunération spéciale est due en contrepartie de cette garantie.

2 La responsabilité délictuelle du courtier

Cette responsabilité est engagée chaque fois que le courtier faillit à l'une de ses obligations vis-à-vis du cocontractant. Ainsi, le courtier est garant de l'authenticité de la dernière signature apposée sur les documents qui passent entre ses mains et qui se rattachent aux affaires par lui traitées, lorsque cette signature est celle de l'une des parties qui ont traité par son entremise (art 410 du C.C). Par conséquent, le courtier voit sa responsabilité engagée à l'égard du cocontractant en cas du défaut d'authenticité de cette signature. Il est également responsable de la véracité de l'identité des clients (art 411 du C.C). Il peut encore être responsable de l'inexécution du contrat s'il n'indique pas à l'une des parties le nom, de l'autre (art 409 du C.C).

Enfin, le courtier est tenu envers chacune des parties de présenter les affaires avec exactitude, précision et bonne foi, ainsi que de les renseigner sur les circonstances relatives à l'affaire ; il répond envers elles, en cas de dol ou de faute.

Une fois la responsabilité du courtier établie, il convient à présent d'exposer celle du donneur d'ordre.

B La responsabilité du donneur d'ordre

Cette responsabilité est engagée en cas de refus de contracter ou lors de la rémunération du courtier.

1 Responsabilité en cas de refus de contracter

Le donneur d'ordre, s'il a émis une offre ferme de contracter avec la personne indiquée par le courtier, et que cette personne a accepté les conditions présentées par lui, trouve sa responsabilité engagée en cas de refus de traiter avec cette dernière. Par conséquent, le contractant peut demander dans ce cas un dédommagement pour retrait de l'offre. Dans l'hypothèse où il n'a émis qu'une offre éventuelle, cette responsabilité n'est nullement engagée.

2 La responsabilité lors de la rémunération

La rémunération octroyée par le donneur d'ordre au courtier comprend les dépenses relatives à l'exercice normal de sa mission, et c'est ainsi que le courtier ne peut demander la restitution de ses dépenses, contrat conclu ou non. Mais, parfois le courtier se trouve contraint de faire des dépenses inhabituelles n'entrant pas dans le cadre normal de sa profession et cela avec l'approbation du donneur d'ordre. Dans ce cas, il peut demander la restitution de ses dépenses, et en cas de refus, un recours lui est attribué contre le donneur d'ordre et ce même si le contrat n'aboutit pas.

Il importe de dire que le courtier et le donneur d'ordre peuvent prévoir, lors de la conclusion du contrat que même en cas de non conclusion de l'opération, les dépenses, qu'importe leur nature, seront dues au courtier (art 415 al.3 du C.C).

Nous savons que lorsque le contrat n'est pas conclu entre le donneur d'ordre et la personne indiquée par le courtier, aucune rémunération n'est prévue pour ce dernier, excepté le cas où cette non conclusion est causée par faute ou dol du donneur d'ordre ou le cas où ce dernier refuse de contracter sans motif légitime, dans ces deux hypothèses, le courtier est en mesure d'agir en réparation contre son donneur d'ordre pour le préjudice qu'il a subi.

Conclusion

L'étude du domaine et du contenu du contrat de courtage, nous a permis de révéler un certain nombre d'informations relatives, tant à la qualification juridique de l'opération, qu'au régime juridique en découlant. Le lien créé par le contrat de courtage, c'est-à-dire les relations entre le donneur d'ordre et le courtier.

L'analyse des obligations des parties, démontre l'existence de similitudes, avec des qualifications juridiques voisines, tant en ce qui concerne les obligations du courtier, que celles du client de ce dernier. Le donneur d'ordre de ce dernier, et le courtier, le mandant et le mandataire, ou de l'agent commercial, ont tous vis-à-vis de leurs partenaires, une obligation de loyauté et de bonne foi, de coopération, se manifestant par un devoir d'information.

Ceci étant, d'après ce qui précède, on souligne que par un souci de faciliter la mission du courtier le législateur marocain n'a pas exigé l'écrit comme condition de validité du contrat de courtage, en outre il l'aurait exigé à titre de preuve compte tenu des affaires en justice relative à la preuve connus.

Il en est de même pour la fixation de la rémunération du courtier qui doit être déterminée juridiquement, et ne pas la laisser à la propre appréciation du tribunal qui est différente d'un juge à un autre.

Bibliographie

➤ Ouvrages :

- Choukri Ahmed SOUBAI, wassit en droit commercial marocain et comparé, édition 1994-1995, (en arabe).
- LAMY DROIT ECONOMIQUE, Concurrence Distribution Consommation, 2ème édition 2005.
- « L'opération de courtage », Philippe DEVESA , LITEC 1993.
- « Traité de droit commercial », G.Ripert/R.Roblot, TOME 2, 16^{ème} édition, 2000.
- « Jurisclasseur commercial »,2002.
- « Droit des affaires : droit commercial général et sociétés », 4^{ème} édition, Economica 1986.
- « Les intermédiaires du commerce »P.Cousi, G.Marion, Paris L.G.D.J, 1963.
- Mémoire de licence : « Réseau de distribution des assurances » , par Jaadouni Jalal, encadré par Mr.Bouzid Messari,2004-2005.

➤ Revues :

- ***la Gazette des Tribunaux du Maroc du 13 novembre 1943, page 157, l'article Me Hubert de la Massue " De la cessation du contrat de travail à durée déterminée et à durée indéterminée " .***
- Revue de la cour suprême n°39.

➤ Textes de loi :

- Code de commerce marocain.
- Dahir portant loi n°1-76-292, relatif à la présentation des opérations d'assurances, de réassurances et /ou de capitalisation, et à l'exercice de la profession d'intermédiaires d'assurances, B.O du 13/10/77, p1236.
- Code des obligations et des contrats.

➤ Jurisprudence :

- Cour de cassation marocaine, arrêt n°1568 rendu le 26/06/1986.
- Cour d'appel de commerce de Fès, arrêt n°259 rendu le 14/02/2008, dossier n° 1793/07, non publié.

- Cour d'appel de commerce de Fès, arrêt n°1482 rendu le 18/10/2007, dossier n° 68/07, non publié.
- Cour de cassation marocaine, arrêt n° 1202, rendu le 03/11/2004, non publié.
- Cour d'appel de commerce de Fès, arrêt n°710 rendu le 18/05/2010, dossier n° 1/2010, non publié.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	1
1 ^{ère} partie : La physionomie du contrat de courtage.....	3
I. Le statut du courtier.....	3
A. L'activité du courtier.....	3
B. Spécificités du courtage.....	4
II. La genèse du contrat de courtage.....	7
A. La formation du contrat de courtage.....	7
a. Les conditions d'exercice de la profession de courtier d'assurances.....	7
b. Le contenu matériel : (les clauses du contrat de courtage d'assurances).....	8
B. La preuve du contrat de courtage.....	9
a) Les modes de preuve.....	9
b) La portée de la preuve.....	9
2 ^{ème} partie : La mise en œuvre du contrat de courtage.....	11
I. les obligations des contractants.....	11
A Les obligations du courtier.....	11
1 La recherche d'un cocontractant.....	11
2 L'obligation d'information.....	12
B Les obligations du donneur d'ordre.....	12
1 L'obligation de traiter avec le cocontractant.....	12
2 L'obligation de rémunération.....	13
II. La responsabilité des contractants.....	14
A : la responsabilité du courtier.....	14
1 La responsabilité contractuelle du courtier.....	14
2 La responsabilité délictuelle du courtier.....	15
B La responsabilité du donneur d'ordre.....	16
1 Responsabilité en cas de refus de contracter.....	16
2 La responsabilité lors de la rémunération.....	16
Conclusion.....	17
Bibliographie.....	18

➤ Ouvrages :.....18