

Le courtier ou apporteur d'affaires

Le courtage est une activité d'intermédiaire de commerce consistant à rapprocher vendeur et acheteur. Elle n'est pas réglementée sauf dans certains domaines (assurance, immobilier, boursier, etc.).

I. DÉFINITION DU COURTAGÉ

Se définit comme **courtier ou apporteur d'affaires** toute personne, physique ou morale, qui se livre à une activité d'intermédiaire dans des opérations de vente ou d'achat de biens ou de prestation de services. Il a pour mission de permettre aux parties de se mettre d'accord sur les modalités de l'opération envisagée. Il est un intermédiaire de commerce dont l'activité consiste à rapprocher deux parties en vue de la conclusion d'un contrat.

Contrairement à l'agent commercial, le courtier ne représente pas le client qui fait appel à ses services (le donneur d'ordre), il se contente de le mettre en relation avec un acheteur ou un vendeur potentiel. Autrement dit, il ne prend pas d'engagement pour le compte de son donneur d'ordre. Le courtier ne peut en aucun cas signer de contrat ni prendre d'engagement pour le compte de son donneur d'ordre (personne chargeant le courtier de la recherche de clients).

Il exerce à son activité de manière indépendante, en entreprise individuelle ou en société.

Par ailleurs, contrairement au commissionnaire, il n'achète pas de biens ou de prestations de services en son nom propre, pour le compte d'un commettant. Sa mission consiste exclusivement à mettre en relation d'affaires un vendeur ou un acheteur avec son donneur d'ordre. Le courtier agit en toute indépendance à la différence du VRP qui est tenu par un contrat de travail.

II. CONDITIONS D'EXERCICE

A. Immatriculation au registre du commerce et des sociétés

Son activité étant commerciale, le courtier doit s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés, soit sous forme d'entreprise en nom propre (il aura alors la qualité de commerçant), soit sous forme de société commerciale.

B. Le contrat de courtage

Le contrat de courtage est librement formé par les parties. L'écrit n'est donc pas obligatoire mais il reste fortement recommandé afin de prévenir d'éventuels litiges.

Le contrat de courtage peut être à durée déterminée ou indéterminée. Il comprend, en général, des clauses relatives aux obligations respectives des parties, à la rémunération du courtier, à l'obligation de non-concurrence ou encore de secret.

Le contrat prend fin soit à la réalisation de l'opération, soit à l'arrivée du terme fixé par les parties. La résiliation unilatérale est possible si le contrat est à durée indéterminée et à condition de respecter un délai raisonnable de préavis.

Attention : toute résiliation unilatérale abusive peut donner lieu à l'octroi de dommages et intérêts si l'abus ou la faute est prouvé.

Apporteur d'affaire

L'apporteur d'affaire est une personne (commerciale ou non-commerciale) qui met en relation un prospect avec un vendeur ou une entreprise, en contrepartie d'une commission ou rétribution financière fixe.

L'apporteur d'affaire apporte des informations au vendeur et au client sur l'existence d'un produit pour l'un et de l'intérêt d'achat pour l'autre. Cette activité n'est pas une profession, c'est-à-dire qu'elle n'est régie par aucune loi. Cela n'empêche pas son existence dans le tissu économique et commercial d'une société. Etant donné l'absence de règle légale concernant ce statut, le contrat liant les deux parties (l'apporteur d'affaire et l'entreprise) fait foi lors d'un quelconque désaccord.

La rémunération de l'apporteur d'affaire ne dépend que de la réalisation du projet, si un contrat de vente est signé, dans ce cas l'apporteur d'affaire percevra sa rétribution.

On constate généralement que les rétributions ou commissions sont assez faibles. Il faut compter de l'ordre de 2 à 5%, on le rappelle l'apporteur d'affaire ne fait que mettre en relation un client potentiel et un vendeur.

Le contrat d'apporteur d'affaire ne doit être utilisé qu'exceptionnellement, ne doit en aucun cas être une profession car elle n'en est pas une. Si l'apporteur d'affaire veut en faire son métier, il pourra choisir entre plusieurs statuts de commercial en fonction de ses capacités et de son envie d'indépendance.

L'apporteur d'affaire n'a aucune obligation et aucune responsabilité vis-à-vis du prospect (ou client) nit vis-à-vis de l'entreprise, ce qui est valable pour l'entreprise à l'égard de l'apporteur d'affaire.

Peut-on être apporteur d'affaire dans n'importe quel domaine : non, car certains domaines d'activités sont eux régis par des lois et de ce fait un apporteur d'affaire ne peut prétendre à une mise en relation (de façon contractuelle, nous le précisons) , exemple l'immobilier, l'assurance, les échanges boursiers)

L'accord de principe verbal entre une entreprise et un apporteur d'affaire est souvent remarqué, nous le déconseillons fortement, car un litige, un désaccord ou une mauvaise interprétation de l'accord est si vite arrivé et pourrait vous entraîner dans une bataille juridique lourde et pénible pour qu'en fin de compte l'apporteur d'affaire perde sa petite commission.

Il est préférable de signer un accord écrit liant les deux parties sur des droits et des devoirs de la part de l'un et de l'autre.

Avant de s'engager envers une entreprise il est impératif de connaître les limites du champ d'action de l'apporteur d'affaire soit : le produit, ou plusieurs produits, le territoire et les prospects .

Voici ce qui semble important de mentionner et de porter à votre attention lors de la signature d'un contrat d'apporteur d'affaire :

- signaler l'entité des deux parties
- l'objet du contrat
- les devoirs et obligations des deux parties
- la durée du contrat
- l'espace territorial sur lequel exercera l'apporteur d'affaire
- le montant des rétributions
- la juridiction compétente

Afin de légaliser les revenus et les dépenses il est fortement conseillé que l'apporteur d'affaire établisse une facture, une preuve sur support papier qui stipule une demande de paiement des commissions en contrepartie d'une mise en relation. Cette preuve légalisera aussi la sortie d'argent pour le commanditaire (l'entreprise).

Les différences majeures entre l'apporteur d'affaire et l'agent commercial sont :

- l'agent commercial est mandaté pour accomplir des actes commerciaux et juridiques, tandis que l'apporteur d'affaire n'est qu'un entremetteur.
- le statut d'agent commercial est protégé par la loi contrairement à l'apporteur d'affaire.

Le contrat d'apporteur d'affaire n'est régi par aucune loi à ce jour, donc aucune protection, de quelque nature que ce soit, n'est applicable, sauf celle relative au contrat. Ce contrat peut être bénéfique pour créer une approche avec un futur mandant, ou apporter occasionnellement un produit ou service à vos clients.