

Image not found or type unknown



# Réflexions sur le domaine et le fondement de la nullité pour indétermination du prix

publié le 07/03/2013, vu 10331 fois, Auteur : [Maître Caroline YADAN PESAH](#)

**Réflexions sur le domaine et le fondement de la nullité pour indétermination du prix**



C'est dans le cas où un acheteur s'était engagé positivement à acheter, ou un vendeur à vendre, une certaine quantité d'un produit, ce que l'on qualifie dans la pratique d'engagement de quota, que la jurisprudence a admis le plus rapidement et le plus facilement la nullité pour indétermination du prix. Les difficultés les plus sérieuses, et du même coup la jurisprudence la plus abondante, se sont manifestées lorsque le vendeur ou l'acheteur, sans s'être engagé positivement à acheter ou à vendre, s'étaient seulement obligés négativement, par une clause d'exclusivité, à n'acheter ou à ne vendre qu'à l'autre partie, ce qui les contraignait en fait, mais pas en droit, à acheter ou à vendre.

Lorsque l'une des parties s'est engagée à s'approvisionner exclusivement auprès de son cocontractant, ou d'un fournisseur désigné par lui, généralement son dépositaire, le jeu de la concurrence est exclu puisque le débiteur de l'engagement d'approvisionnement exclusif n'a d'autre possibilité, s'il veut exercer son activité professionnelle, que de passer commande au fournisseur imposé.

De tels engagements s'insèrent dans des conventions généralement complexes visant à réaliser l'intégration de l'un des contractants dans un réseau commercial constitué par l'autre. Ce dernier peut être un fabricant ayant pour but de constituer un *réseau de revendeurs* constitué de commerçants juridiquement indépendants. Outre la clause d'exclusivité d'approvisionnement et/ou celle de quota, la convention comportera le plus souvent un ensemble complexe de services mutuels, prêt d'argent ou de matériel du côté du producteur, obligations d'un service défini offert à la clientèle et de promotion de la marque du côté du revendeur. Il peut s'agir aussi d'un commerçant qui met au service d'autres commerçants indépendants son savoir-faire et sa notoriété moyennant une redevance convenue. Un tel contrat, qualifié de *franchise*, comporte très souvent l'obligation de se fournir, auprès de fournisseurs agréés par le franchiseur, d'une certaine quantité de produits. Il arrive aussi que ce soit un fabricant qui monte son propre réseau de franchise. Il imposera généralement dans ce cas aux franchisés de s'approvisionner exclusivement chez lui ou auprès de fournisseurs désignés de ses propres produits.

De telles conventions, souvent qualifiées de contrats cadre, sont en elles-mêmes, *a priori*, parfaitement licites, au moins sur le terrain de la détermination du prix de vente. En effet, il ne s'agit pas de ventes, même si celles-ci sont la finalité essentielle de la convention. *Les obligations des parties s'analysent essentiellement en obligations de faire ou de ne pas faire.* En particulier la clause d'approvisionnement exclusif s'analyse comme une obligation négative de ne pas s'approvisionner chez un concurrent. Elle implique d'ailleurs réciproquement l'obligation corrélatrice de son bénéficiaire de fournir la marchandise nécessaire au bon fonctionnement du fonds de commerce de son cocontractant. Il s'agit donc bien essentiellement d'obligations réciproques de faire et non d'obligations de donner, ou plus précisément de *dare*, c'est-à-dire de réaliser le transfert de la propriété d'un bien, caractéristique de la vente.

La difficulté apparaît au moment de conclure les ventes qui sont nécessaires à l'exécution du contrat cadre et qui, encore une fois, en sont la finalité essentielle. *A quel prix seront facturées les diverses livraisons ?*

Il est clair que le contrat cadre, qui a naturellement vocation à se prolonger plusieurs années, ne peut fixer lui-même le prix de la série de livraisons futures qui dépend de l'évolution du marché. Le danger est alors de voir ce contrat annulé pour indétermination du prix sur le fondement de l'art. 1129 c. civ. On sait que la Chambre commerciale de la Cour de cassation semble s'interroger sur l'opportunité d'appliquer encore l'art. 1129 c. civ. à l'ensemble de ces contrats.



(1) Cette chronique sera reprise en substance dans la troisième édition de notre ouvrage sur *La formation du contrat*, à paraître en novembre 1993, n° 708 s ;

(2) V. J. Schmidt, Le prix du contrat de fourniture, *D.*1985. *Chron.* 176, spéc., p. 179, n° 15. Cet auteur a proposé de distinguer la situation créée par une simple clause de préférence de celle résultant d'une clause d'exclusivité. Mais, si cette clause a pour effet d'écarter le jeu de la concurrence, ce qui est en fait son objet puisque, selon cet auteur même, « le pacte règle cette concurrence en faveur du créancier de l'obligation de préférence », il n'y a aucune raison de faire une telle distinction sur le terrain de la validité des ventes d'exécution.

(3) Certains qualifient cela de « fausse franchise » dissimulant un réseau de concessionnaires dont les membres sont alors artificiellement soumis au régime juridique de la franchise.

(4) V. J. Ghestin, note sous Com. 5 et 19 nov. 1991 et 23 févr. 1993, *D.* 1993.379.

(5) V. J. Ghestin et B. Desché, *La vente*, n° 382.

(6) V. I. Corbisier, La détermination du prix dans les contrats commerciaux portant vente de marchandises, réflexions comparatives, *RID comp.* 1988.801 ; La validité de la clause de révision unilatérale des taux d'intérêts en Europe, droits belge, luxembourgeois, néerlandais et allemand, *Rev. aff. eur.* 1993, n° 3 ; R. Sefton-Green, La validité de la clause de révision unilatérale des taux d'intérêts en Europe, droit anglais, *Rev. aff. eur.* 1993, n° 3 ; *adde*, Barry Nicholas, Certainty of price, in *Comparative and private international law, Essays in honor of John Henry Merryman on his Seventieth Birthday*, Berlin, 1990, p. 247 s.

(7) V. en ce sens, F. Leduc, La détermination du prix, une exigence exceptionnelle ?, *JCP* 1992.I.3631.

(8) *Bull. civ.* III, n° 368. - Cf. Civ. 1re, 15 mars 1988, *Bull. civ.* I, n° 83, qui, pour écarter l'application de la Convention de La Haye relative à la loi applicable aux ventes d'objets corporels, énonce « que le contrat de concession, ayant pour objet d'assurer, sur un territoire et pour un temps déterminés, l'exclusivité de la distribution des produits du concédant par un concessionnaire, au nom et pour le compte de celui-ci, ne s'identifie pas avec les contrats de vente successifs portant sur ces produits ».

(9) *Bull. civ.* IV, n° 35 ; *RTD civ.* 1991.322, obs. J. Mestre ; *D.* 1991.175, concl. M. Jeol ; *JCP* 1991.II.21679, note G. Virassamy ; *JCP éd. E* 1991.II.137, p. 85, concl. M. Jeol, et 201, p. 228, note L. Leveneur. - *Adde* L. Leveneur, Les contrats cadre en matière de distribution et l'exigence de détermination du prix : le reflux et ses limites, *Contrats, conc., consomm.*, mai 1991.1.

(10) *Bull. civ.* IV, n° 335 ; *Contrats, conc., consomm.*, janv. 1992, fasc. 565, p. 5, obs. L. Leveneur ; *Petites Affiches*, 19 mars 1992, n° 23, p. 3, obs. B.P. ; *D.* 1992. *Somm.* 266, obs. L. Aynès.

(11) *Bull. civ.* IV, n° 356 ; et mêmes références qu'à la note 10.

(12) Obs. *D.* 1992. *Somm.*266.

(13) V. J. Ghestin, *La formation du contrat*, 3e éd., 1993, n° 240.

(14) *Contrats, conc., consomm.*, octobre 1991, n° 199, fasc. 565, obs. L. Leveneur.

#### Commentaire d'auteur

(15) Obs. *D.* 1992. *Somm.*266 image not found or type unknown