

Une bonne foi franchement conquérante ... au service d'un certain pouvoir judiciaire de révision du contrat !

Jacques Mestre, Professeur à l'université de droit, d'économie et des sciences d'Aix-Marseille ; Directeur de l'Institut de droit des affaires

Dans notre dernière chronique, commentant deux récents arrêts de la Cour de cassation, l'un rendu par la chambre commerciale et l'autre par la chambre sociale, nous observions que l'exigence de bonne foi était toujours plus intense et que, gagnant à présent le terrain de l'adaptation du contrat, elle pourrait bien peut-être fonder une obligation de négocier la révision du contrat en cas d'imprévision. Le pas n'aurait-il pas été franchi avec ce nouvel arrêt que vient de rendre la chambre commerciale le 3 novembre 1992 (*Société française des pétroles BP c/ Michel Huard*, inédit ; à paraître à la *Gaz. Pal.* avec une note d'Anne Laude) (1), dont l'importance nous paraît justifier une présentation détaillée de l'espèce.

Le 2 octobre 1970, M. Michel Huard, propriétaire à Lisieux d'un fonds de commerce de réparation automobile et de vente de carburants, avait conclu avec la société BP un accord de distribution agréé pour une durée de 15 ans, prenant effet le 25 mars 1971. Aux termes de ce contrat, M. Huard s'engageait à acheter à la société BP un minimum de 234 000 hectolitres de carburants, aux conditions générales de vente et au prix « pompiste de marque » résultant de barèmes, et à lui réserver 80 % de ses achats de lubrifiants et l'exclusivité de ses besoins dans les produits fournis par la société pétrolière. En contrepartie de ces engagements, cette dernière mettait à sa disposition un ensemble de matériels de distribution et lui consentait, par ailleurs, une avance de 471 000 F, amortissable pendant la durée du contrat, au prorata des achats annuels de carburants par rapport à la quantité globale convenue.

M. Huard n'ayant pas atteint les débits prévus, la durée du contrat fut prorogée, par un avenant du 14 octobre 1981, jusqu'au 31 décembre 1988, afin de lui permettre de rembourser les 346 000 F dont il restait redevable. Cette avance devait être remboursée en huit annuités de 43 300 F sans intérêt, le 31 décembre des années 1981 à 1988 ; au cours de cette même période, M. Huard bénéficiait d'un remise de six francs par hectolitre au 31 décembre de chaque année sur les volumes de carburants achetés au cours de l'année écoulée ; quant aux autres clauses du contrat initial, elles demeuraient inchangées. Or, alors que jusqu'en 1982, les prix de vente des produits pétroliers au détail avaient été fixés par les pouvoirs publics, un arrêté du 29 avril 1982 fixant le régime des barèmes d'écart, puis un autre arrêté du 9 novembre 1983 relatif aux prix de vente au détail, qui imposèrent aux compagnies pétrolières d'appliquer le même tarif de vente à leurs détaillants, choisirent de libérer les prix de vente au détail, et autorisèrent les distributeurs à consentir, par rapport au prix plancher fixé par les pouvoirs publics, un rabais à la pompe de 16 centimes par litre d'essence et de 17 centimes par litre de supercarburant. Aussi, pour lui permettre de résister à la vive concurrence qui en découla, la société PB proposa à M. Huard, comme aux autres distributeurs agréés, d'adopter le statut de commissionnaire pour la vente des carburants : aux termes de ce statut, en effet, le revendeur n'est plus rémunéré par une marge bénéficiaire, mais devient un mandataire de la société pétrolière, et perçoit à ce titre un taux de commission sur les litrages vendus pour le compte de la société de cette façon, le coût des rabais nécessaires pour faire face à la concurrence et à la politique de dumping conduite par certains étant alors pris en charge par la société pétrolière (sur cette situation des distributeurs mandataires, V. la remarquable note du doyen B. Gross sous Com. 17 déc. 1991 et 28 janv. 1992, *JCP 1992.éd.E. II.372*). Mais M. Huard refusa cette proposition, et préféra garder la maîtrise de ses propres prix de vente. Seulement, sa situation ne s'améliora pas. Le 14 mars 1985, il attira l'attention de son cocontractant sur la baisse inquiétante des ventes et sollicita une aide supplémentaire ; la société pétrolière lui répondit, quelques mois plus tard, en lui proposant d'opter soit pour le contrat de commissionnaire, soit pour le maintien de son statut actuel, soit pour une reprise de sa liberté après règlement de ses dettes. Finalement, le 24 novembre 1986, M. Huard assigna la société BP en paiement d'une somme de 250 000 F à titre de dommages-intérêts.

Le tribunal de commerce de Paris (8^e ch. 21 oct. 1988) le débouta en observant principalement qu'il avait librement accepté la condition contractuelle de distributeur agréé et que, dans le cadre de l'accord souscrit, BP ne pouvait pas l'approvisionner à un prix différent de celui pratiqué sous peine d'être accusé de pratiques discriminatoires. Mais *la cour d'appel de Paris (5^e ch. C, 31 mai 1990)* infirma ce jugement et accueillit sa prétention, du moins jusqu'à un montant de 150 000 F, en partant de l'idée que l'accord signé par les parties le 2 octobre 1970 avait bien pour objet d'intégrer M. Huard dans le réseau de marque BP. Dans ces conditions, la société pétrolière devait rechercher avec lui un moyen de se maintenir sur le marché et de répondre à la concurrence, alors surtout que la plus directe provenait d'un commissionnaire vendant les produits de la même marque. Elle ne pouvait aujourd'hui ni reprocher à M. Huard de ne pas avoir accepté le changement de statut qu'elle lui avait proposé car « un tel changement n'est absolument pas obligatoire alors que le contrat n'est pas encore arrivé à terme », ni tirer argument d'un risque de condamnation pour pratiques discriminatoires car il lui appartenait de rechercher avec M. Huard la conclusion d'un accord de coopération commerciale ayant pour objet de permettre à ce dernier de s'aligner sur les conditions économiques pratiquées par les concurrents, accord qui « serait entré dans le cadre d'exceptions d'alignement ou de pénétration protectrices d'un détaillant qui ont toujours été admises par l'administration et les juridictions commerciales ». Dès ces conditions, la société BP avait bien, comme le prétendait M. Huard, manqué à son obligation générale d'exécuter de bonne foi le contrat de 1970 et devait réparation du préjudice découlant de sa faute.

Or, le pourvoi formé par la société BP a été rejeté par la chambre commerciale en ces termes : « ayant relevé que le contrat contenait une clause d'approvisionnement exclusif, que M. Huard avait effectué des travaux d'aménagement dans la station-service, et que « le prix de vente appliqué par la société BP à ses distributeurs agréés était, pour le supercarburant et l'essence, supérieur à celui auquel elle vendait ces mêmes produits au consommateur final par l'intermédiaire de ses mandataires », l'arrêt retient que la société BP, qui s'était engagée à maintenir dans son réseau M. Huard, lequel n'était pas obligé de renoncer à son statut de distributeur agréé résultant du contrat en cours d'exécution pour devenir mandataire comme elle le lui proposait, n'est pas fondée à soutenir qu'elle ne pouvait, dans le cadre du contrat de distributeur agréé, approvisionner M. Huard à un prix inférieur au tarif « pompiste de marque », sans enfreindre la réglementation, puisqu'il lui appartenait d'établir un accord de coopération commerciale entrant « dans le cadre des exceptions d'alignement ou de pénétration protectrice d'un détaillant qui ont toujours été admises » ; qu'en l'état de ces constatations et appréciations, d'où il résultait l'absence de tout cas de force majeure, la cour d'appel a pu décider qu'en privant M. Huard des moyens de pratiquer des prix concurrentiels, la société BP n'avait pas exécuté le contrat de bonne foi ».

On doit naturellement veiller à ne pas accorder à cette décision une portée excessive. Il est clair, en particulier, que les conditions de l'accord de 1970, l'engagement d'approvisionnement exclusif souscrit par le distributeur, la durée de la relation contractuelle ainsi que l'importance des investissements effectués par ce dernier dans sa station-service ont pesé

d'un grand poids dans la position des juges. Mais il reste que l'importance de l'arrêt ne doit pas pour autant être occultée. Voilà, en effet, cette exigence de bonne foi visée par l'article 1134, qui oblige ici l'une des parties à modifier, en cours d'exécution du contrat, un système de prix pourtant librement ou, au moins, conventionnellement fixé à l'origine parce que des circonstances nouvelles (la libération des prix et la dure concurrence qui en découle) rendent très lourde l'obligation souscrite par l'autre, et donc très précaire sa situation. Et sa force est d'autant plus grande que cette partie à laquelle un tel devoir d'adaptation est ainsi imposé ne peut valablement se retrancher derrière le refus de son cocontractant de s'adapter lui-même, par l'adoption du changement de statut qui lui avait été proposé. Autrement dit, ce dernier a droit au respect de la loi contractuelle initiale, alors que celle-là a le devoir de la réviser dans l'intérêt de son partenaire. A l'évidence, l'avancée est de taille, même si deux limites lui sont ici assignées : la réserve de la force majeure qui libérerait le débiteur de ce devoir en cas d'impossibilité et aussi sans doute de risque pour lui-même d'y satisfaire, et le support conventionnel - et donc pas judiciaire - de la révision puisque les parties se sont vues suggérer par les juges la conclusion d'un accord de coopération commerciale pour améliorer la situation du distributeur. En tout cas, sous l'égide de cette bonne foi décidément très conquérante, la voie de la révision du contrat pour imprévision est sans doute maintenant dégagée...

Mots clés :

CONTRAT ET OBLIGATIONS * Exécution * Imprévision * Exécution de bonne foi * Clause d'approvisionnement exclusif

(1) Nous remercions vivement M. le haut conseiller Paul Grimaldi, rapporteur de cet arrêt, de nous l'avoir rapidement communiqué.