

L'économie 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

Après la bonne foi, dont on connaît et vient encore de constater l'importance dans le droit contemporain de l'exécution du contrat, va-t-on assister à l'avènement d'une nouvelle notion : celle d'économie du contrat ? Si la question mérite aujourd'hui d'être posée, c'est que se multiplient, au stade même de la Cour de cassation, les décisions qui s'y réfèrent, comme on va à présent le constater à l'examen de cinq arrêts fort intéressants.

Trois émanent de *la chambre commerciale*. Le premier d'entre eux, du *3 janvier 1996 (RJDA 1996, n° 490, p. 353)*, concernait un contrat de franchise qui avait été conclu pour l'exploitation d'un restaurant portant l'enseigne Free Time. Le contrôle de la société Free Time ayant ultérieurement été pris par la société Quick, celle-ci décida de promouvoir sa propre enseigne, et délaissa donc la marque Free Time. D'où l'action en responsabilité contractuelle qu'intenta contre la société Quick le franchisé Free Time, en lui reprochant de ne pas avoir respecté les obligations publicitaires et promotionnelles prévues au contrat et d'avoir même, tout au contraire, ouvert un restaurant Quick à proximité de lui. Cette action ne fut cependant pas accueillie par *la cour d'appel de Paris (15^e ch. A, 2 févr. 1994)* qui observa que, si le franchiseur ne contestait pas avoir décidé unilatéralement de modifier la politique à l'égard de la marque Free Time et de ne plus percevoir la redevance au titre de la publicité, il résultait des commentaires des comptes annuels du franchisé que l'abaissement de cette redevance compensait celui de la marge brute et qu'il était ainsi démontré que le franchisé avait accepté cette nouvelle politique. Or la Cour de cassation a exercé sa censure sous le visa de l'article 1134 du code civil : « en statuant ainsi, alors qu'il ne résultait pas de ses constatations que le franchisé ait donné son accord pour que soit modifiée l'économie du contrat, la cour d'appel en a violé la loi ».

Le deuxième, du *16 janvier 1996 (Bull. civ. IV, n° 21, p. 15)*, concernait la stipulation par laquelle le chargeur et le transporteur maritime conviennent du moment de la livraison par une clause de livraison sous palan figurant sur le connaissement. La chambre commerciale observe que cette clause « est une stipulation qui concerne l'économie même du contrat de transport en précisant, sans déroger à une règle générale, l'étendue des obligations du transporteur ». Dès lors, conclut-elle, « pareille clause est opposable au destinataire sans qu'il soit nécessaire que celui-ci ait spécialement manifesté la volonté de l'accepter ».

Troisième arrêt : celui rendu *le 26 mars 1996 (Consorts Lucien Buisson c/ Consorts Jean Buisson, inédit)*. Pour mettre fin aux rapports patrimoniaux qui les unissaient, MM. Jean et Lucien Buisson avaient signé un accord qui répartissait entre eux les parts de sociétés civiles et commerciales, mais qui ne fut pas exécuté. Lucien Buisson et son épouse assignèrent donc Jean Buisson et son épouse en exécution forcée, mais reconventionnellement, ces derniers demandèrent la résolution pour inexécution par les demandeurs de leurs propres obligations. Or, les juges du fond (*Dijon, 14 janv. 1994*) accueillirent cette seconde demande. D'où un pourvoi des premiers nommés qui firent valoir que, si la résolution judiciaire d'un contrat peut bien être prononcée dans le cas où son exécution est devenue impossible, cette impossibilité d'exécution n'est exonératoire pour le débiteur défaillant que si elle réunit les conditions de la force majeure. Or, firent-ils remarquer, le contrat était ici devenu inexécutable uniquement en raison des conditions très rigoureuses imposées par un établissement de crédit qui avait notamment subordonné sa renonciation aux garanties dont il bénéficiait, laquelle était

nécessaire à l'exécution de l'accord, au remboursement anticipé de sa créance, c'est-à-dire à un événement qui ne répondait nullement aux traditionnelles exigences d'irrésistibilité et d'imprévisibilité. Mais la Cour de cassation a finalement rejeté le pourvoi : « attendu qu'ayant retenu que les parties, spécialement les époux Jean Buisson, n'avaient pas été en mesure de satisfaire aux exigences du CEPME dont l'existence et même l'éventualité étaient inconnues d'elles lors de l'élaboration du protocole litigieux et dont elles n'avaient pas tenu compte ; que, de ce fait, l'économie du contrat, devenu inexécutable, s'est trouvée faussée, la cour d'appel, faisant ainsi ressortir qu'aucune des parties n'avait rempli les obligations mises à sa charge par la convention et qui n'avait pas à rechercher si les exigences du CEPME constituaient un événement imprévisible et irrésistible, a pu statuer comme elle a fait ».

De son côté, *la troisième chambre civile* (6 déc. 1995, *Bull. civ.* III, n° 250, p. 168) s'est elle-même référée à « l'économie de la convention » dans les circonstances suivantes. Une mère et son fils, cotitulaires d'un bail à ferme, avaient demandé à leurs bailleurs d'accepter le transfert par la première de ses droits au second. Et, n'ayant pas obtenu cette autorisation, ils s'étaient adressés à la justice. Mais sans succès, puisque la décision de refus des juges du fond (*Agen*, 19 oct. 1993) a reçu à son tour la timide approbation de la Cour de cassation en ces termes : « ayant relevé que le bailleur avait un intérêt légitime à ce que l'économie de la convention consentie à des copreneurs ne soit pas perturbée, la cour d'appel a... pu en déduire que ces copreneurs ne pouvaient imposer à F. le transfert par l'un d'eux de ses droits à l'autre cotitulaire du bail, et refuser d'autoriser la cession ».

Enfin, on citera un arrêt rendu par *la première chambre civile* le 3 juillet 1996 (*Société nouvelle DPM c/ M^{me} Piller et Maître Bernard ès qual.* inédit). Les juges du fond (*Grenoble* 17 mars 1994) avaient ici annulé, pour défaut de cause, le contrat de création d'un « point club vidéo » et de location de cassettes que des époux avaient conclu avec la société DPM en retenant que la cause, mobile déterminant de leur engagement, était la diffusion certaine des cassettes auprès de leur clientèle, et que cette exploitation était vouée à l'échec dans une agglomération comprenant seulement 1 314 habitants. Dans son pourvoi, la société DPM rappela donc que, dans un contrat synallagmatique, la cause de l'obligation d'une partie réside dans l'obligation de l'autre partie, qu'en l'espèce, la cause de l'engagement de leurs cocontractants était ainsi la mise à leur disposition des cassettes vidéo et que, par ailleurs, les motifs déterminants ne peuvent constituer la cause du contrat que dans le cas - non relevé par les juges du fond - où ces motifs sont entrés dans le champ contractuel. Mais la première chambre civile a cependant rejeté ce pourvoi par la motivation suivante : « ayant relevé que, s'agissant de la location de cassettes vidéo pour l'exploitation d'un commerce, l'exécution du contrat selon l'économie voulue par les parties était impossible, la cour d'appel en a exactement déduit que le contrat était dépourvu de cause, dès lors qu'était ainsi constaté le défaut de toute contrepartie réelle à l'obligation de payer le prix de location des cassettes, souscrite par M. et M^{me} Piller dans le cadre de la convention de création d'un point club vidéo ».

Ainsi, l'économie du contrat - ou encore celle « voulue par les parties » - se trouve-t-elle placée au coeur, voire au fondement de plusieurs solutions importantes, et par exemple, en dernier lieu, d'une décision qui privilégie une conception des plus extensives de la cause à travers l'idée de contrepartie réelle. Alors en effet, que, traditionnellement, la Cour de cassation se contente pour la validité du contrat d'une contrepartie de type juridique, consistant dans l'obligation croisée souscrite par le cocontractant (cf. ainsi *Civ.* 1^{re}, 12 juill. 1989, cette *Revue* 1990.469), voici que, dans cet arrêt du 3 juillet 1996, la première chambre civile subordonne très pragmatiquement la validité d'un contrat de location de cassettes vidéo à une contrepartie commerciale de l'obligation souscrite par le locataire de payer les loyers, à une contrepartie qu'on pourrait presque qualifier de sonnante et trébuchante... On voit ainsi très bien combien la considération par les juges de cette notion d'économie du contrat est de nature à bouleverser les solutions de droit les plus éprouvées. Et on nous permettra de le regretter : il nous semble, en effet, que le code renferme déjà, avec les concepts de loi des parties, de bonne foi ou encore de nature du contrat, suffisamment d'instruments pour que les tribunaux puissent exercer leur office avec une certaine marge d'initiative personnelle et, en même temps, le minimum de cette prévisibilité qui demeure essentielle à la préservation des relations contractuelles. Introduire la notion, nécessairement subjective et floue, d'économie

du contrat, ce serait donc, à notre sens, sacrifier à l'air et au langage du temps l'impératif si fondamental de la sécurité contractuelle, en ouvrant la porte aux solutions les plus inattendues...

Mots clés :

CONTRAT ET OBLIGATIONS * Exécution * Economie du contrat * Absence de préjudice * Accord des parties nécessaire