Image not found or type unknown

Prix fixé par une seule partie, ce que dit le droit depuis 1995

Jurisprudence publié le **14/11/2026**, vu **333 fois**, Auteur : TrajectoireDroit

Un contrat peut laisser une partie fixer le prix des commandes futures. La jurisprudence l'admet depuis 1995 et l'article 1164 du Code civil le prévoit, sous contrôle de l'abus.

Inès exploite une supérette sous la marque d'un franchiseur de produits frais, qui lui fournit ses produits et l'autorise à utiliser son enseigne. Son contrat de franchise dure cinq ans et l'oblige à acheter ses fruits et légumes au franchiseur, au tarif de son catalogue en vigueur le jour de chaque commande. Deux ans plus tard, le franchiseur augmente de 35 % le prix des fruits. Inès veut quitter le contrat et en demande l'annulation, car le prix n'était pas fixé à la signature. Annuler un contrat revient à le traiter comme s'il n'avait jamais existé. Depuis les arrêts du 1er décembre 1995, la Cour de cassation, plus haute juridiction civile, refuse d'annuler un contrat pour cette raison. L'article 1164 du Code civil donne pourtant à Inès d'autres moyens, car elle peut exiger une explication du nouveau prix, puis demander réparation si le franchiseur abuse de son pouvoir de le fixer, par exemple en le relevant sans raison sérieuse. L'explication de l'arrêt du 1er décembre 1995 publiée sur Trajectoire Droit détaille aussi les arguments que les parties avaient présentés à la Cour de cassation.

Le contrat-cadre fixe les règles et chaque commande a son prix

Le contrat de franchise d'Inès est un contrat-cadre. L'article 1111 du Code civil le définit comme un accord par lequel les parties conviennent des caractéristiques générales de leurs relations contractuelles futures. Des contrats d'application en précisent ensuite les modalités d'exécution. Chaque commande de fruits passée par Inès est donc un contrat d'application, autrement dit une vente avec sa quantité et son prix.

Le contrat-cadre ne chiffre pas le prix des commandes, puisqu'il organise seulement des ventes à venir. Or le prix des fruits varie avec les récoltes et la demande. Personne ne connaît dès la signature le prix des commandes des cinq années suivantes.

Avant 1995, le prix imposé par une partie pouvait faire annuler le contrat

L'ancien article 1129 du Code civil, que la réforme de 2016 a remplacé, exigeait que la quantité d'une chose due puisse être déterminée, ce qui veut dire calculée à partir d'éléments fixés dans le contrat. Le 11 octobre 1978, la chambre commerciale de la Cour de cassation applique cette exigence au prix des ventes futures, dans des arrêts sur des contrats d'approvisionnement en bière. Un contrat dont le prix dépendait du tarif d'une seule partie pouvait alors être annulé.

Cette règle devait protéger le client contre un prix imposé. Elle a surtout servi, selon les auteurs qui commentent ces arrêts, à se libérer d'un contrat gênant, car l'annulation supprimait l'indemnité due en cas de rupture.

Le 1er décembre 1995, l'Assemblée plénière admet le prix fixé par une partie

L'Assemblée plénière, formation la plus solennelle de la Cour de cassation, réunit des magistrats de plusieurs chambres et rend quatre arrêts le 1er décembre 1995. Deux portent sur des locations d'installations téléphoniques et un troisième sur un contrat de franchise. Dans ces trois affaires, une cour d'appel avait annulé le contrat pour indétermination du prix, mais la Cour de cassation casse sa décision, c'est-à-dire la supprime. Elle énonce alors un principe applicable à toute convention qui prévoit des contrats ultérieurs.

> « Lorsqu'une convention prévoit la conclusion de contrats ultérieurs, l'indétermination du prix de ces contrats dans la convention initiale n'affecte pas, sauf dispositions légales particulières, la validité de celle-ci, l'abus dans la fixation du prix ne donnant lieu qu'à résiliation ou indemnisation. »

Cela signifie que, lorsqu'un premier contrat annonce des ventes futures sans en fixer le prix, ce flou ne rend pas le contrat nul. Seul un abus dans la fixation du prix peut être sanctionné, par la fin du contrat ou par une indemnité. En effet, dans l'arrêt sur la franchise, la clause renvoyait au tarif en vigueur le jour des commandes d'approvisionnement, comme dans le contrat d'Inès, et la Cour a pourtant cassé la décision qui annulait le contrat. Le juge examine donc désormais le prix pendant l'exécution du contrat, alors qu'il examinait auparavant le contrat au jour de sa signature.

Le quatrième arrêt montre ce qu'il faut demander au juge

Le quatrième arrêt du même jour concerne une société qui exploitait un hôtel et avait loué une installation téléphonique. Elle vend ensuite son hôtel et son activité, mais l'acquéreur refuse de reprendre l'installation. Le loueur réclame alors à la société la somme prévue au contrat pour une fin anticipée, l'indemnité de résiliation. La société répond que le contrat est nul, parce que le prix d'une partie des prestations n'était pas déterminé. La Cour de cassation rejette son recours, car l'ancien article 1129 ne s'applique pas à la détermination du prix et car personne n'avait demandé à la cour d'appel de sanctionner un abus dans la fixation du prix.

Un client qui invoque seulement l'absence de prix voit donc sa demande rejetée, comme cette société. Il doit soutenir que l'autre partie a abusé de son pouvoir de fixer le prix, puis demander la sanction de cet abus. Inès doit reprocher au franchiseur sa hausse de 35 % et demander au juge de la sanctionner.

Depuis 2016, les articles 1164 et 1165 donnent un texte à cette solution

L'ordonnance du 10 février 2016, texte du gouvernement qui a réformé le droit des contrats, a inscrit la solution dans l'article 1164, dont la première phrase reprend le principe de 1995 pour les contrats-cadres.

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés

> « Dans les contrats cadre, il peut être convenu que le prix sera fixé unilatéralement par l'une des parties, à charge pour elle d'en motiver le montant en cas de contestation. »

Ce texte permet à une partie de fixer seule le prix. Il lui impose aussi une obligation que les arrêts de 1995 ne mentionnaient pas, celle d'en expliquer le montant dès que l'autre le conteste. Le second alinéa permet de saisir le juge en cas d'abus, pour obtenir des dommages et intérêts ou la résolution du contrat. L'article 1165 applique une règle voisine aux contrats de prestation de service. À défaut d'accord des parties avant l'exécution, le prestataire peut fixer le prix, à condition d'en motiver le montant en cas de contestation. Par exemple, un artisan sans devis signé peut établir sa facture, mais il doit pouvoir la justifier si son client la conteste.

Inès peut exiger une explication, puis saisir le juge

La partie qui subit le prix peut agir, comme Inès. D'abord, elle conteste le nouveau prix et demande au franchiseur de l'expliquer, par exemple par la hausse de ses coûts d'achat. Ensuite, si le franchiseur n'explique pas la hausse ou si son explication ne tient pas, Inès peut soutenir devant le juge que cette hausse est abusive et demander des dommages et intérêts, qui réparent le préjudice causé, comme le surcoût payé sur ses commandes. Enfin, si l'abus est assez grave pour qu'elle ne puisse plus poursuivre la relation, elle peut demander la résolution du contrat. Cette résolution met fin à la relation pour l'avenir et laisse en principe intactes les commandes déjà livrées et payées, selon l'article 1229 du Code civil.

L'abus suppose une faute dans la manière de fixer le prix

Dans un arrêt du 30 juin 2004, la première chambre civile de la Cour de cassation examine une hausse bien plus forte que celle d'Inès. Une cliente louait à sa banque deux chambres fortes, des pièces blindées pour garder des objets de valeur. Chaque partie pouvait résilier le contrat en prévenant l'autre un mois à l'avance, et la banque fixait le prix à chaque période de location. La banque annonce que le prix passera de 54 000 à 145 000 francs pour l'année 1997. La cliente renouvelle ensuite ses contrats en précisant qu'elle conteste le nouveau prix, puis demande des dommages et intérêts à la banque pour abus. La cour d'appel lui donne raison, car elle juge l'augmentation injustifiée.

La Cour de cassation casse cette décision. Elle juge que la banque était libre de fixer son prix, et que la cliente, informée plus de six mois avant l'échéance, avait le temps de s'adresser à un concurrent. Elle pouvait donc refuser le nouveau prix et partir. La cour d'appel n'avait pas montré en quoi la banque avait commis une faute. Cet arrêt est antérieur à 2016, mais il montre comment un juge apprécie l'abus. Le cas d'Inès peut conduire à une autre analyse, car son contrat lui interdit de changer de fournisseur pendant toute sa durée.

D'autres règles encadrent la liberté de fixer le prix

Pour une vente, l'article 1591 du Code civil exige que le prix soit déterminé et désigné par les parties. Chaque commande d'Inès respecte cette règle, car son prix est connu au moment où elle est passée. Le Code de la consommation protège en outre les particuliers qui achètent pour leurs besoins personnels. D'après son article R. 212-1, la clause qui réserve au professionnel le droit de modifier unilatéralement le prix du bien ou du service est irréfragablement abusive, sauf pour certains produits financiers. Le professionnel ne peut donc pas prouver qu'une telle clause est acceptable. Selon l'article L. 241-1 du même code, une clause abusive est réputée non écrite, si

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés

bien que le consommateur peut refuser de l'appliquer. Inès, qui contracte pour son activité professionnelle, ne relève pas de cette protection.

Les règles propres à une profession peuvent écarter l'article 1165

Le 20 septembre 2023, la chambre commerciale de la Cour de cassation examine le cas d'un expert-comptable qui fixe lui-même ses honoraires, c'est-à-dire sa rémunération. Un cabinet réclamait à une société neuf factures d'interventions comptables. Le tribunal de commerce avait refusé ces sommes, parce que le cabinet n'avait pas de lettre de mission, le document qui décrit le travail confié, et ne produisait ni tarif horaire ni feuille de temps. Le cabinet invoquait l'article 1165, mais la Cour répond que l'article 1105 du Code civil réserve la priorité aux règles propres à chaque contrat. Or un décret du 30 mars 2012 impose à l'expert-comptable de conclure avec son client un contrat écrit qui définit sa mission. L'article 1165, qui permet de fixer le prix après coup, ne s'applique donc pas à cette profession.

La Cour casse pourtant le jugement sur un second point. Un juge ne peut pas répondre qu'il manque de preuves pour ne rien accorder. Quand les travaux ont bien été réalisés, le cabinet a droit à des honoraires, et le juge doit en estimer le montant même sans tarif horaire.

Quatre questions à poser devant un prix contesté

- Le type de contrat. Le contrat-cadre relève de l'article 1164 et la prestation de service de l'article 1165, tandis que chaque vente passée dans un contrat-cadre reste soumise à l'article 1591.
- Le régime applicable. Le consommateur et certaines professions échappent à cette liberté, car des règles particulières leur sont applicables.
- L'explication. Celui qui fixe le prix doit pouvoir en motiver le montant dès la contestation.
- L'abus. Une faute doit être établie, par exemple une hausse annoncée trop tard ou imposée à un partenaire sans autre fournisseur possible.

Pour Inès, une demande d'annulation fondée sur l'absence de prix échouerait depuis 1995. Elle doit donc contester la hausse par écrit et demander les éléments de calcul, puis établir l'abus devant le juge.

Pour réviser ces arrêts avant un TD, Trajectoire Droit envoie gratuitement par email la fiche de l'arrêt du 1er décembre 1995 en PDF. Cette fiche de huit pages part des faits de l'affaire et va jusqu'aux erreurs à éviter dans une copie. L'étudiant peut donc l'imprimer et l'annoter avant le TD.

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés