

Correction commentaire séance 3

Le contrat d'entreprise (I)

« *Cognac : très funeste. Excellent dans plusieurs maladies. Un bon verre de cognac ne fait jamais de mal. Pris à jeun il tue le ver de l'estomac* »¹.

L'arrêt rendu par la Cour de cassation, en sa chambre commerciale, le 7 novembre 2006 ne peut que confirmer les propos de Flaubert : un bon cognac eût été, en l'espèce, bien plus apprécié qu'une procédure judiciaire infructueuse.

En effet, la société Larsen, négociante en vins, avait demandé à la Distillerie des Chabannes de faire vieillir, pour son compte, 125 hectolitres d'alcool pur du cru 1996, afin de les lui livrer cinq ans plus tard. Durant cette période, la société Larsen a pu procéder, à deux reprises, à des examens d'échantillons afin d'apprécier s'ils correspondaient à ses exigences de qualité. Pourtant, en 2001, la société Larsen a refusé de retirer les fûts de cognac litigieux, prétextant un défaut qualitatif. La Distillerie des Chabannes a alors engagé une action en justice visant à la désignation d'un expert chargé de vérifier la qualité du lot mis en vieillissement et d'en déterminer le prix. Ce dernier a conclu sa mission en attestant que la qualité du produit était conforme aux attentes de la société Larsen. Celle-ci ayant vu ses arguments balayés en première et seconde instance, a formé un pourvoi en cassation.

Lors dudit pourvoi il fut crucial de se demander si la réalisation d'un produit destiné à répondre à l'expression de besoins particuliers était constitutive d'un contrat de vente ou d'un contrat de louage d'ouvrage.

La Cour de cassation met fin à cette interrogation, rejetant le pourvoi et retenant qu'était constitutif d'un contrat d'entreprise et non d'un contrat de vente le contrat par lequel un négociant en vin confie à une distillerie « *la réalisation d'un produit ne correspondant pas à des caractéristiques déterminées à l'avance par cette dernière mais est destiné à satisfaire aux besoins particuliers exprimés par le négociant* ».

Les juges semblent se servir de cet arrêt pour rappeler, d'une façon qu'ils souhaiteraient limpide, l'infime frontière opposant la vente à la dégustation, ici écartée, du contrat d'entreprise, ici retenu (I). D'apparence dérisoire, cette distinction aura pour conséquence majeure de déterminer les modalités de fixation du prix de la prestation en question (II).

I. L'implicite rappel de la distinction entre agréage et agréation

La distinction entre le contrat de vente et le contrat de louage d'ouvrage ne semble, de prime abord, ne poser aucun problème particulier de qualification : le premier repose sur une chose à délivrer tandis que le second repose sur une prestation à effectuer. Pour autant, cette frontière se floute rapidement lorsqu'il s'agit de la délivrance d'une chose future à fabriquer. C'est pourquoi, dès le milieu des années 1980, la Cour de cassation a

¹ Gustave FLAUBERT, *Dictionnaire des idées reçues*, 1911.

posé des critères de distinction qui permettent en l'espèce d'écarter, sans surprise, le régime de la vente à la dégustation (A) pour retenir celui du contrat d'entreprise (B).

A) La mise à l'écart du contrat de vente à la dégustation

- Définition du contrat de vente à la dégustation : le principe est que l'acheteur goûtera et acceptera la marchandise avant d'accepter définitivement la vente.
- Application de l'article 1587 du C.Civ « *au vin, à l'huile et aux autres choses dont il est usage de goûter avant d'en faire achat* » : critères remplis pour le cognac : il a été goûté à deux reprises avant son achat et il s'agit d'un alcool.
- Vente à la dégustation = vente à l'agréege. Le client goûte le produit avant de l'acheter. S'il aime le produit (caractère subjectif) il donnera son consentement et par là même entrainera la conclusion du contrat. Ici, les deux tests qualitatifs n'ont pas entrainé la conclusion d'un contrat de vente.
- Autre problème pour qualifier ce contrat de vente : la société Larsen ne teste pas le produit selon ses propres goûts puisqu'elle le destine à une clientèle. Elle doit donc se référer à une qualité plus objective que son goût personnel : une qualité dite « *loyale et marchande* »².
- Transition : s'il n'y a pas agréege, les juges doivent rechercher s'il y a agréation.

B) La mise en lumière du contrat de louage d'ouvrage

- Définition du contrat de louage d'ouvrage / d'entreprise
- Explication de la jurisprudence constante depuis 1985 sur les critères de distinction agréege / agréation revient à différencier « *caractéristiques déterminées à l'avance* » et « *besoins particuliers* ». S'appuyer sur des exemples jurisprudentiels pour montrer la constance de la solution³.
- Vérification des critères de qualification du contrat d'entreprise : prestation (acte matériel) + indépendance + absence de représentation.
- Vérification des critères de formation du contrat d'entreprise : contrat consensuel + présumé onéreux (paragraphe servant de transition).

² Franck LUDWICZAK, *Agréement de cognac à vieillir : vente ou entreprise ?*, La semaine juridique entreprise et affaires n°45, 8 novembre 2007, 2345.

³ Laurent LEVENEUR, *Contrat sur du cognac à fabriquer : vente ou entreprise ?*, Contrats Concurrence, Consommation n°3, mars 2007, comm. 62.

II. L'incontournable enjeu de la fixation du prix par les juges

Si le caractère onéreux du louage d'ouvrage est présumé, il n'est pour autant pas essentiel à la conclusion du contrat et peut-être indéterminé au moment de sa conclusion (A). Cependant, cette indétermination aura pour funeste conséquence de placer les cocontractants dans une incertitude sujette à répercussion judiciaire. C'est pourquoi de nombreux systèmes ont été imaginés afin de clarifier la question du montant de la prestation tout en laissant une certaine adaptabilité aux parties (B).

A) L'admissible indétermination du prix dans le contrat d'entreprise

- Article 1591 C.Civ : dans la vente, la fixation du prix relève de la seule volonté des parties.
- Cass, Civ 1^{ère}, 24 novembre 1993 : révision judiciaire possible du prix dans les contrats d'entreprise.
- Le prix ne doit pas nécessairement être déterminé au moment de l'échange des consentements dans les contrats d'entreprise. Application d'une jurisprudence constante selon laquelle il est difficile de prévoir le temps de travail et la qualité de la prestation.
- Aujourd'hui avec la réforme : article 1165 C.Civ
- Enjeux majeur pour le cas d'espèce : l'une des parties demande l'intervention des juges dans la fixation du prix, l'autre partie n'y trouve aucun intérêt.

B) L'opportune détermination du prix dans le contrat d'entreprise

- Ouverture sous forme de conseil : déterminer le prix à l'avance ou, à tout le moins, poser des critères de détermination du prix final de la prestation.
- Mettre en lumière ce que cela aurait changé pour le cas d'espèce et étudier quelle eût été le marché le plus opportun (forfait ? régie ? séries ?).
- Expliquer en quoi l'intervention des juges au contrat est à la fois un obstacle à la liberté contractuelle et une garantie pour les parties.