

La perception du « juste » prix : le regard du juriste

Lucas BETTONI

Maître de conférences HDR,

Institut National Universitaire Champollion,

Université Toulouse Capitole, Centre du Droit des Affaires (EA 780)

Le juste prix. L'expression évoque davantage le célèbre jeu télévisé éponyme des années quatre-vingt-dix qu'un objet juridique à part entière.

Le sujet, qui renvoie en droit à la notion d'équilibre du contrat ou encore à l'idée de justice contractuelle, a pourtant donné lieu à des études de la part des juristes¹.

Il s'agit donc ici d'introduire les différentes contributions à venir, spécifiquement consacrées à la question du prix dans les relations commerciales agricoles, par une réflexion générale, faite principalement de rappels de principes généraux et de règles de base, sur la manière dont la science juridique appréhende le juste prix.

Le profit étant l'un des moteurs de l'économie de marché, le droit français n'empêche quiconque de réaliser des bonnes ou des mauvaises affaires : une chose payée en dessous de sa valeur n'en reste pas moins juridiquement acquise ; et inversement, une chose facturée par le vendeur au-dessous de sa valeur n'en est pas moins effectivement vendue.

C'est que, dans un contrat, chaque partie est réputée le meilleur juge de ses propres intérêts, de sorte que tout ce qui a été convenu entre les contractants est nécessairement conforme à la justice. L'on aura certainement reconnu le célèbre aphorisme d'Alfred Fouillée : « Qui dit contractuel dit juste ».

Dans cette veine, le prix est présumé juste dès lors qu'il est le fruit d'une rencontre de volontés libres et éclairées. Il en résulte que la lésion, c'est-à-dire le préjudice subi par l'une des parties à un contrat à titre onéreux du fait d'un défaut d'équivalence entre les prestations réciproques, ne saurait être pris en considération par le droit français. Si le consentement n'a pas été affecté d'une erreur, surpris par un dol ou extorqué par une violence, un juge ne peut pas annuler un contrat parce qu'il le trouve lésion, ni modifier un prix au motif qu'il le trouve excessivement bas ou élevé.

Ce principe puise ses racines dans la doctrine kantienne de l'autonomie de la volonté et trouve son fondement juridique dans la liberté contractuelle, lesquelles impliquent que les parties sont aptes à apprécier et défendre elles-mêmes leurs intérêts. Dès lors, si une partie contracte à une condition qui ne lui est pas favorable, c'est certainement qu'elle l'a voulu.

Il faut aussi rappeler que notre système juridique ne consacre pas, en principe, de justice commutative qui voudrait que, dans chaque contrat, les sacrifices consentis par les parties soient objectivement équivalents. La loi se satisfait d'une équivalence subjective par laquelle il suffit que les contractants aient regardé les prestations convenues comme équivalentes, même si ce n'est qu'illusion².

Enfin, admettre une remise en cause du contrat au prétexte d'un déséquilibre des prestations, ce serait ouvrir la voie à des contestations sans fin et ruinerait la sécurité juridique des transactions.

¹ V. dernièrement L. THIBIERGE, « Le juste prix », in *Mél. L. Aynès*, LGDJ, coll. « Mélanges », 2019, p. 483 et s.

² Cette « commutativité subjective » reçoit du Code civil une consécration à l'article 1108 du Code civil : « Le contrat est commutatif lorsque chacune des parties s'engage à procurer à l'autre un avantage qui est regardé comme l'équivalent de celui qu'elle reçoit » (nous soulignons).

Ce postulat de l'indifférence de justice paraît solidement ancré dans le droit commun des contrats.

Avant la réforme de 2016-2018, le Code civil de 1804 disposait que « la lésion ne vicie les conventions que dans certains contrats et à l'égard de certaines personnes »³. Aujourd'hui, il énonce, pareillement, que « dans les contrats synallagmatiques, le défaut d'équivalence des prestations n'est pas une cause de nullité, à moins que la loi n'en dispose autrement »⁴. Un contrat économiquement déséquilibré ne saurait en principe être frappé d'annulation - l'on parle aussi de rescision -, ou même simplement renégocié pour cette seule raison.

Comme la lettre de l'article 1168 du Code civil le commande, la lésion n'est sanctionnée qu'à titre très exceptionnel, dans les hypothèses que la loi énumère.

Premièrement, la lésion est admise à l'égard de certains types de contrats. Le Code civil ne prévoit qu'un cas de contrat rescindable pour cause de lésion : la vente d'immeuble. Un article dispose effectivement que « si le vendeur a été lésé des plus de sept douzièmes dans le prix d'un immeuble, il a le droit de demander la rescision de la vente, quand même il aurait expressément renoncé dans le contrat à la faculté de demander cette rescision, et qu'il aurait déclaré donner la plus-value »⁵. S'agissant des lois spéciales, comment ne pas citer, pour la matière rurale, la législation du 8 juillet 1907 qui autorise l'acheteur d'engrais, de semences ou de plants destinés à l'agriculture, lésé de plus du quart, à demander une réduction du prix et des dommages et intérêts ?

Deuxièmement, la lésion ne joue qu'à l'égard de certaines personnes. Ainsi, les mineurs non-émancipés, qui peuvent accomplir seuls les actes courants, voient ces derniers susceptibles d'être annulés pour cause de simple lésion à moins que celle-ci ne résulte d'un événement imprévisible⁶. De même, les actes effectués par les personnes majeures placées sous un régime de protection peuvent être exposés à l'action en rescision pour lésion⁷.

Comme on peut le constater, ces cas de lésion reposent pour la plupart sur une présomption irréfragable d'absence de volonté de la partie lésée. Tel est le cas des incapables qui ne sont pas, de toute évidence, en mesure de défendre leurs intérêts. Dans le même ordre d'idées, la loi protège le vendeur d'immeuble, et non l'acheteur, car dans l'idée des rédacteurs du Code civil, si l'on peut être forcé de vendre par besoin d'argent, l'on n'est jamais contraint d'acheter.

Il n'en demeure pas moins que ces admissions exceptionnelles du vice de lésion illustrent une certaine perméabilité du droit civil aux situations de domination et aux déséquilibres contractuels. La révolution industrielle post-Code civil a engendré d'importantes disparités entre offreurs et demandeurs de produits et services. Ces déséquilibres sont particulièrement évidents entre les entreprises et les individus. On songe à la situation de vulnérabilité d'un consommateur ou d'un salarié devant l'autorité, la compétence ou l'expérience d'une grande firme. Mais de telles disparités sont également apparues dans les rapports entre professionnels. Lorsque les contractants sont tributaires, pour l'existence ou le maintien de leurs activités professionnelles, du lien noué avec leur partenaire privilégié, la doctrine parle de « contrats de dépendance économique »⁸.

³ C. civ., art. 1118 anc.

⁴ C. civ., art. 1168.

⁵ C. civ., art. 1674.

⁶ C. civ., art. 1149.

⁷ C. civ., art. 465, al. 2 (majeurs sous curatelle ou sous tutelle) et art. 488, al. 1^{er} (majeurs bénéficiant d'un mandat de protection future).

⁸ G. VIRASSAMY, *Les contrats de dépendance : essai sur les activités professionnelles exercées dans une dépendance économique*, thèse, LGDJ, coll. « Bibl. dr. privé », 1986, préf. J. Ghestin ; F. DE BOUARD, *La dépendance économique née d'un contrat*, thèse, LGDJ, Coll. « Bibl. Institut A. Tunc », 2007, préf. G. Viney. Chez les professionnels, les agriculteurs sont particulièrement sujets aux déséquilibres contractuels, au point d'ailleurs qu'un auteur a soutenu que la dépendance économique constituait un concept d'origine rurale et que les méthodes employées par le législateur dans cette discipline ont été annonciatrices de celles qui ont été mises en œuvre bien plus tard par le droit de la consommation, puis par le droit de la concurrence (J.-J. BARBIERI, « Contrats du négoce agricole et contrats d'affaires », *RD rur.* 2009, dossier 22, spéc. n° 5 et s.).

Sous l'empire du code de 1804, les juges, qui ne purent rester indifférents aux rapports de force et aux injustices pouvant en résulter, se sont ainsi servis de l'exigence d'équité et du devoir général de bonne foi pour, d'une part, enrichir le contenu obligationnel du contrat⁹ et, d'autre part, sanctionner la déloyauté des parties dans la mise en œuvre de leurs droits et obligations¹⁰. Avec l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations, le droit (écrit) des contrats consacre, au sein du Code civil, la prise en compte de certains déséquilibres économiques, principalement à travers la promotion du devoir d'information¹¹, la sanction de l'abus de dépendance¹², l'interdiction des clauses abusives dans les contrats d'adhésion¹³ et la révision pour imprévision¹⁴. C'est dire que cette matière n'est pas totalement hermétique à l'idéal de juste prix (I).

Mais du fait de leurs exigences et de leurs limites, ces nouveaux instruments de protection du contractant faible ne sauraient renverser le principe d'absence de prise en compte du déséquilibre de valeur, auquel le législateur a renouvelé son attachement en 2018, au grand dam d'une frange de la doctrine défenderesse d'une conception plus sociale des rapports contractuels et désireuse de faire régner au sein de ceux-ci la plus grande justice possible. Alors que le droit contemporain des contrats se refuse toujours à généraliser la prise en compte de la lésion à tous les contrats ou contractants, c'est paradoxalement le droit des affaires, censé promouvoir la liberté d'entreprendre et le libéralisme économique, qui se montre le plus actif dans la promotion de l'équilibre financier du contrat (II).

I. La recherche du juste prix en droit des contrats

Le droit des contrats s'est toujours préoccupé d'équilibre contractuel¹⁵, ne serait-ce qu'en s'assurant que l'équilibre subjectif ait été réellement voulu par les parties¹⁶. Avec la réforme 2016-2018, le droit commun met toutefois davantage l'accent sur l'équilibre objectif des prestations, ce qui peut en préambule poser la question de son articulation avec les régimes spéciaux de contractualisation, spécifiquement adoptés par les pouvoirs publics pour remédier aux situations d'inégalité structurelle entre contractants¹⁷.

Conformément à l'article 1105 *in fine* du Code civil, « les règles générales s'appliquent sous réserve [des] règles particulières [à certains contrats] ». L'adage *specialia generalibus derogant* (ce qui est spécial déroge à ce qui est général) qu'exprime ce texte ne signifie cependant pas que le droit spécial chasse le droit commun en toutes circonstances. Le plus souvent en effet, les dispositions spéciales sont le complément des dispositions communes et peuvent se cumuler pour assurer à leurs destinataires un

⁹ On songe à la découverte d'une obligation de sécurité dans les relations de soin et de transport, d'une obligation de renseignement dans la vente professionnelle ou, plus largement, à l'obligation de coopération, obligation particulièrement active dans les contrats dits d'intérêt commun (sur lesquels, v. not. Ph. DIDIER « Brèves notes sur le contrat-organisation », in *Mélanges F. Terré*, Dalloz, coll. « Études, mélanges, travaux », 1999, p. 635 ; J.-F. HAMELIN *Le contrat-alliance*, thèse, Economica 2012, coll. « Recherches juridiques », préf. N. Molfessis ; S. LEQUETTE, *Le contrat coopération : contribution à la théorie générale du contrat*, thèse, Economica, coll. « Recherches juridiques », préf. C. Brenner, 2012).

¹⁰ Entre mille exemples, on peut citer, pour les contrats de distribution, la condamnation d'un fournisseur qui, en refusant de renégocier les termes d'un contrat devenu ruineux pour le distributeur, a privé ce dernier des moyens de pratiquer des prix concurrentiels (Cass. com., 3 nov. 1992, n° 90-18.547, *Huard*, *Bull. civ. IV*, n° 338) et, pour les contrats sociétaires, la sanction du cessionnaire, dirigeant, qui a omis de révéler au cédant, associé minoritaire, la valeur des parts transmises (Cass. com., 27 févr. 1996, n° 94-11241, *Vilgrain*, *Bull. civ. IV*, n° 65).

¹¹ C. civ., art. 1112-1.

¹² C. civ., art. 1143.

¹³ C. civ., art. 1171.

¹⁴ C. civ., art. 1195.

¹⁵ F. TERRE, Ph. SIMLER, Y. LEQUETTE et F. CHENEDE, *Droit civil, Les obligations*, Dalloz, coll. « Précis », 13^{ème} éd., 2022, n° 70

¹⁶ Ce sont les exigences d'un consentement lucide (santé d'esprit, capacité), éclairé (absence de dol et d'erreur) et libre (absence de violence) que l'on retrouve posées à l'article 1128 du Code civil.

¹⁷ Par exemple, pour les relations entre producteurs agricoles et premiers acheteurs, les articles L. 631-24 et suivants du Code rural et de la pêche maritime et, pour les relations entre industriels et distributeurs, les articles L. 441-1 et suivants du Code de commerce.

régime optimal¹⁸. C'est seulement en cas d'antinomie, c'est-à-dire lorsque les normes ayant un même objet sont incompatibles parce qu'« il est impossible de les appliquer simultanément, que ce soit de manière cumulative ou alternative », que la règle spéciale doit évincer la règle générale¹⁹.

Ces considérations rappelées, il fait peu de doute que les professionnels vulnérables, tels les agriculteurs, peuvent recourir aux instruments de protection offerts par le droit commun des contrats, à moins d'une incompatibilité avec les réglementations spéciales (A). Il reste que ces opérateurs économiques ne pourront guère puiser dans les textes du Code civil, du fait de leur étroit périmètre, les ressources nécessaires pour lutter efficacement contre les déséquilibres dont ils sont victimes (B).

A. Les ressources

Si la réforme de 2016-2018 du Code civil entend renforcer l'efficacité économique du contrat notamment par la primauté accordée à la liberté contractuelle²⁰, le législateur veille, en parallèle, à l'« équilibre du contrat » et promeut la « justice contractuelle »²¹. Plusieurs nouvelles dispositions se rattachant à cet objectif de protection de la partie faible pourraient ainsi être activées par le professionnel contractant. Certaines mesures concourent à promouvoir l'équilibre global du contrat, tandis que d'autres visent à neutraliser les dispositions particulières les plus déséquilibrées.

Au nom de l'équilibre général du contrat, la nullité de l'acte est ainsi ouverte à tout contractant lorsque l'autre partie, abusant de l'état de dépendance dans lequel il se trouve, « obtient de lui un engagement qu'il n'aurait pas souscrit en l'absence d'une telle contrainte et en tire un avantage manifestement excessif »²² ou lorsque, au moment de la formation du contrat, « la contrepartie convenue au profit de celui qui s'engage est illusoire ou dérisoire »²³. De plus, la partie pour laquelle l'exécution du contrat est devenue excessivement onéreuse à la suite d'un changement de circonstances imprévisibles est en droit de « demander une renégociation du contrat à son cocontractant »²⁴. Comme le souligne le Rapport au Président de la République, « cette consécration inspirée du droit comparé comme des projets d'harmonisation européens, permet de lutter contre les déséquilibres contractuels majeurs qui surviennent en cours d'exécution, conformément à l'objectif de justice contractuelle poursuivi par l'ordonnance »²⁵. Enfin, consacrant la jurisprudence Chronopost²⁶, l'article 1170 du Code civil offre au contractant la possibilité d'obtenir l'éradication d'une clause privant de sa substance l'obligation essentielle de son débiteur. L'idée est qu'il est nécessaire de préserver ce qui constitue le noyau dur du contrat, à savoir sa prestation caractéristique ou, dit autrement, son obligation fondamentale, laquelle peut parfaitement consister en une obligation de type monétaire²⁷.

Au titre de la neutralisation des clauses abusives, à l'instar du droit de la consommation²⁸, le Code civil répute désormais non écrite la clause non négociable d'un contrat d'adhésion, déterminée à l'avance par son cocontractant, qui crée un déséquilibre significatif dans les droits et les obligations des parties²⁹.

¹⁸ En ce sens J. CARBONNIER, *RTD civ.* 1961, p. 322, qui écrivait alors que « lorsque le droit positif met deux moyens juridiques à la disposition du même individu, le sens élémentaire de ce double don est le cumul ».

¹⁹ C. GOLDIE-GENICON, *Contribution à l'étude des rapports entre le droit commun et le droit spécial des contrats*, thèse, LGDJ, coll. « Bibl. dr. privé », 2009, préf. Y. Lequette, n° 386, spéc. p. 497.

²⁰ Affirmée à l'article 1102 du Code civil, la liberté contractuelle figure en première position des principes généraux du droit des contrats, avant la force obligatoire (art. 1103) et la bonne foi (art. 1104).

²¹ Ministère de la justice, Rapport au Président de la République relatif à l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations, *JORF* 11 févr. 2016. V. à cet égard, H. BARBIER, « Les grands mouvements du droit commun après l'ordonnance du 10 février 2016 », *RTD civ.* 2016, p. 247.

²² C. civ., art. 1143.

²³ C. civ., art. 1169.

²⁴ C. civ., art. 1195.

²⁵ Ministère de la justice, Rapport au Président de la République préc.

²⁶ Cass. com., 22 oct. 1996, n° 93-18.632, *Chronopost*, *Bull. Civ.* IV, n° 261.

²⁷ Par exemple, l'obligation de payer le prix incombant à l'acheteur dans une vente (C. civ., art. 1650).

²⁸ C. consom., art. L. 212-1.

²⁹ C. civ., art. 1171.

B. Les limites

En dépit des évolutions que le droit commun a connu en matière d'équilibre contractuel, les ressources offertes n'en demeurent pas moins limitées.

Tout d'abord, comme nous l'avons déjà indiqué, dans les contrats synallagmatiques, le défaut d'équivalence des prestations réciproques n'est toujours pas en soi une cause de nullité. Dès lors que le consentement n'a pas été donné par erreur et obtenu par dol ou violence, le juge ne peut pas annuler le contrat ou réviser le prix au prétexte qu'il le trouve excessivement bas ou élevé. Cette absence de prohibition générale du vice de lésion explique ainsi que le Code civil post-réforme écarte l'erreur sur la valeur de la prestation comme cause de nullité du contrat³⁰ ou encore que le devoir général d'information précontractuelle ne puisse porter sur l'estimation de la valeur de la prestation³¹. Cela explique encore pourquoi l'article 1169 du Code civil cantonne l'annulation du contrat synallagmatique pour cause de défaut d'équivalence entre prestations réciproques qu'en cas de contrepartie « dérisoire », que la jurisprudence assimile au défaut total de contrepartie. Alors que la fixation du prix des produits agricoles et alimentaires cristallise les tensions entre fournisseurs et acheteurs, le droit des contrats cantonne l'intervention judiciaire au contrôle de l'existence du prix ou du moins à l'absence de prix dérisoire. Un tel contrôle est donc peu utile dans les relations commerciales agricoles.

Ensuite, même les innovations les plus audacieuses de la réforme sur le plan de la justice contractuelle et du juste prix ne seront pas d'un réel secours pour les professionnels faibles, et en particulier pour les agriculteurs.

De prime abord, la prohibition du déséquilibre significatif pourrait trouver à s'appliquer aux contrats de vente de produits agricoles. À l'exception certainement de la vente directe aux consommateurs et peut-être des ventes conclues ou négociées par les organisations de producteurs, ces contrats peuvent en effet s'apparenter à des contrats d'adhésion car leur contenu est souvent dicté par l'acheteur professionnel³². Mais si le contrat non-négocié ouvre la porte à une police des clauses abusives, le texte précise que l'appréciation du déséquilibre significatif ne porte jamais sur « l'adéquation du prix à la prestation »³³. Contrairement au droit des pratiques restrictives de concurrence³⁴, le déséquilibre significatif de droit civil n'autorise pas un contrôle judiciaire du prix. La sanctuarisation du prix réduit l'intérêt de cette police des clauses abusives pour les contrats de l'agriculteur.

La violence économique, qui est un vice du consentement et non une forme de lésion, pourrait être mieux à même d'appréhender la dépendance économique de l'agriculteur contractant. Elle pourrait permettre de sanctionner les industriels et les distributeurs qui imposent des prix d'achat des produits agricoles trop bas. Dans un contentieux ayant opposé l'AOP Sunlait à la laiterie Savencia, le Tribunal judiciaire de Coutances a par exemple prononcé l'annulation d'un protocole de révision du prix du lait en se fondant sur le nouvel article 1143 du Code civil³⁵. Les juges du fond ont plus précisément relevé qu'« en l'espèce, on ne peut faire abstraction de la pression constante exercée par SAVENCIA depuis la rupture unilatérale des liens contractuels en octobre 2019 refusant d'appliquer la formule de prix résultant du protocole de juin 2018, de la dépendance économique des exploitants laitiers, et des conditions extrêmement difficiles ayant conduit à la négociation entre M. MARCHAIS et SAVENCIA le 29 décembre 2020. La négociation du protocole du 29 décembre s'est effectuée dans un climat d'extrêmes tensions, (...). La pression est incontestablement faite sur l'Association SUNLAIT pour la contraindre à négocier le prix du lait à la baisse et ce, le plus rapidement possible ». Et d'en conclure,

³⁰ C. civ., art. 1136.

³¹ C. civ., art. 1112-1, al. 2.

³² V. en ce sens, R.-J. AUBIN-BROUTE, « Contrats de vente de produits agricoles et droit commun des contrats », *RD rur.* 2017, étude 33, n° 22.

³³ C. civ., art. 1171, al. 2.

³⁴ V. *infra*.

³⁵ TJ Coutances, 30 août 2022, n° 21/01372. V. au sujet de cette décision, J.-M. VERTUT « Négociation, convention et unilatéralisme dans la fixation du prix : les ressources du droit des obligations », *Rev. Lamy conc.* 2022, n° 122, p. 30 et s.

au vu de la manière dont s'est déroulée cette négociation, que « de tels procédés doivent être qualifiés de violence, au sens de l'article 1143 du Code civil ». Même avéré, l'état de dépendance ne saurait cependant suffire à caractériser le vice de violence. Non seulement la partie en cause doit abuser de la situation de contrainte dans laquelle se trouve le cocontractant, mais elle doit également en avoir retiré un « avantage », qui plus est « manifestement excessif ». *Last but not least*, le vice de violence ne sera sanctionné que si le contractant fort obtient de l'autre un « engagement qu'il n'aurait pas souscrit en l'absence d'une telle contrainte ». Comme le souligne notre collègue Raphaële-Jeanne Aubin-Brouté, « ce critère devrait à lui seul permettre d'écarter la plupart des situations d'abus de dépendance économique en matière agricole dans la mesure où, en l'absence de dépendance économique, le contrat aurait sans doute été conclu mais à un autre prix »³⁶. Au résultat, le cumul de toutes ces exigences rend difficile, sinon illusoire, l'invocation de cette forme de violence. Parce que la solution du Tribunal judiciaire de Coutances revenait à inférer la violence économique de la seule dépendance économique de l'agriculture, la Cour d'appel de Caen a logiquement écarté le vice du consentement dans cette affaire, aux motifs que, d'une part, « la dépendance économique présente un certain caractère de réciprocité » et, d'autre part, que la preuve d'un abus commis par l'industriel n'est pas rapportée par l'AOP³⁷.

Quant à la révision pour imprévision de l'article 1195 du Code civil, son application est neutralisée par les possibles dispositifs conventionnels (clauses de *hard ship*) et surtout par les clauses obligatoires de révision que le législateur a imposé dans les régimes spéciaux de contractualisation³⁸.

Avant-gardiste dans la promotion de l'équilibre financier des échanges commerciaux, le droit des affaires recèle aujourd'hui encore d'avantage de leviers à actionner que le droit des contrats.

II. La recherche du juste prix en droit des affaires

Deux branches du droit des affaires sont particulièrement soucieuses des déséquilibres des forces négociatrices entre professionnels au point d'avoir institué une forme de police des prix. Ce sont, d'une part, le droit des pratiques anticoncurrentielles (A) et, d'autre part, le droit des pratiques commerciales déloyales (B).

A. L'apport du droit des pratiques anticoncurrentielles

Commençons par rappeler un principe essentiel du système d'économie de marché qui irrigue le droit de la concurrence : la liberté des prix. Cela est affirmé à l'article L. 410-2 du Code de commerce : « Sauf dans les cas où la loi en dispose autrement, les prix des biens, produits et services relevant antérieurement au 1er janvier 1987 de l'ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 sont librement déterminés par le jeu de la concurrence. ». Ce texte signifie que le prix des biens, produits et services est fixé non par application d'une réglementation qui émanerait des pouvoirs publics, mais par référence à la loi du marché, c'est-à-dire la rencontre de l'offre et de la demande.

En tant que garant du libre jeu de la concurrence sur le marché, le droit de la concurrence n'appréhende donc le prix qu'en ce qu'il diffère de la rencontre libre et spontanée de l'offre et de la demande. Comme l'explique l'Autorité de la concurrence, la politique de concurrence se préoccupe de partage de la valeur et de juste prix, mais que de façon indirecte : le contrôle des concentrations a pour but d'éviter qu'une fusion n'entraîne une réduction de la concurrence qui ferait monter les prix ; la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles vise à empêcher des hausses artificielles et non justifiables de prix³⁹.

³⁶ R.-J. AUBIN-BROUTE, « Contrats de vente de produits agricoles et droit commun des contrats », préc., n° 35.

³⁷ CA Caen, 5 déc. 2023, n° 22/02426.

³⁸ On songe à l'imposition de la clause de renégociation du prix imposée par le Code de commerce (art. L. 441-8) et à la clause de révision automatique du prix imposée, à la fois, par le Code rural et de la pêche maritime (art. L. 631-24, III, 1°) et par le Code de commerce (art. L. 443-8, IV).

³⁹ V. ADLC, 7 mai 2008, avis n° 08-A-07 relatif à l'organisation économique de la filière fruits et légumes, pt 44 : « le [problème de partage de profits entre amont et aval] ne relève pas *a priori* de la politique de la concurrence, dont l'objectif n'est pas d'intervenir dans le partage du surplus entre les opérateurs. Toutefois, la fragilisation du secteur amont *via* le pouvoir

Même indirect, le contrôle du niveau des prix est tangible tant en matière d'ententes anticoncurrentielles qu'en matière d'abus de domination.

Concernant les ententes, le caractère anticoncurrentiel est avéré lorsque des entreprises concurrentes s'entendent sur le prix minimum des produits et services qu'elles commercialisent⁴⁰. Le plus souvent secrètes, ces ententes, alors appelées cartels, sont sévèrement sanctionnées par les autorités de concurrence en ce qu'elles altèrent l'autonomie commerciale des opérateurs sur le marché. Leur condamnation permet d'empêcher d'accroître les prix sans contrepartie aucune – les économistes parlent de gains d'efficacité – en faveur des consommateurs.

S'agissant des abus de domination, les autorités de concurrence française et européenne sanctionnent les pratiques de prix bas lorsqu'elles sont le fait d'une entreprise en position dominante et qu'elles constituent des prix prédateurs destinés à évincer du marché des concurrents⁴¹. Dans le même ordre d'idées, sont spécifiquement prohibées par le droit interne « les offres de prix ou pratiques de prix de vente aux consommateurs abusivement bas par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation, dès lors que ces offres ou pratiques ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'éliminer d'un marché ou d'empêcher d'accéder à un marché une entreprise ou l'un de ses produits »⁴². Enfin en sens inverse, peut également caractériser un abus de position dominante la perception d'un prix excessif, c'est-à-dire, selon les termes de l'arrêt *General Motors* de la Cour de justice, « un prix exagéré par rapport à la valeur économique de la prestation fournie »⁴³.

L'on notera que, par principe, les articles 101 et 102 du TFUE, qui interdisent respectivement les ententes et les abus de position dominante altérant le bon fonctionnement du marché intra-communautaire, s'appliquent aux entreprises agricoles⁴⁴. Cherchant à concilier l'impératif de libre concurrence avec les objectifs sociaux de la PAC (amélioration de la qualité de vie de la population agricole, stabilisation des marchés, sécurité des approvisionnements), le législateur européen accorde cependant aux agriculteurs qui se regroupent en organisations professionnelles (les organisations de producteurs et les associations d'organisations de producteurs) des dérogations à l'interdiction des ententes anticoncurrentielles afin de d'encourager leur organisation collective et de renforcer leur force de négociation⁴⁵.

B. L'apport du droit des pratiques commerciales déloyales

C'est aussi et surtout le droit des pratiques commerciales déloyales, ou droit des pratiques restrictives de concurrence, qui est amené à promouvoir l'équilibre des prestations contractuelles et à lutter contre les pratiques de prix abusives.

En premier lieu, des dispositions du titre IV du livre IV du Code de commerce stigmatisent spécifiquement le niveau des prix dans certaines opérations contractuelles. Ce sont la revente à perte, l'imposition d'un prix minimum de revente et l'achat à prix abusivement bas. Si le principe est celui de la liberté des prix, la prohibition de ces pratiques tarifaires trahit la volonté des pouvoirs publics d'imposer, sans le dire, un prix souhaitable ou idéal, qui ne serait ni trop bas (revente à perte, achat à prix abusivement bas), ni trop haut (imposition d'un prix minimum de revente).

de marché de l'oligopsonie de l'aval est susceptible, à moyen terme, d'entraîner une réduction de l'offre ou de sa diversité, nuisible au bien-être collectif ».

⁴⁰ TFUE, art. 101, § 1, a) ; C. com., art. L. 420-1, 2°.

⁴¹ CJCE 13 nov. 1975, aff. C-26/75, *General Motors*.

⁴² C. com., art. L. 420-5.

⁴³ CJCE, 3 juill. 1991, aff. C-62/86, *Akzo*.

⁴⁴ PE et Cons., Règl. (UE) n° 1308/2013 du 17 déc. 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles, art. 206.

⁴⁵ V. notre étude, « Les mystères de l'exception agricole en droit européen de la concurrence (1^{ère} partie) », *Rev. Lamy conc.* 2022, n° 120, p. 17 et s. ; « Les mystères de l'exception agricole en droit européen de la concurrence (2^{ème} partie) », *Rev. Lamy conc.* 2022, n° 121, p. 27 et s.

Au titre des pratiques restrictives de concurrence sanctionnées pénalement, il importe de mentionner d'abord l'interdiction de la revente à perte. L'article L. 442-5 du Code de commerce punit d'une amende de 75 000 euros le fait pour un distributeur de revendre un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif. Par principe, le seuil de revente à perte correspond au « prix unitaire net figurant sur la facture d'achat, minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur ». Par exception toutefois, lorsque les produits concernés sont des denrées alimentaires, ce seuil est majoré de 10 %. Le « SRP+10 » résulte de la loi EGAAlim 1 du 30 octobre 2018. Non codifiée, cette mesure a été prise pour une durée expérimentale de deux ans, à compter du 1^{er} février 2019. Programmée initialement pour durer deux ans, cette mesure a été prolongée une première fois par la loi ASAP du 7 décembre 2020, et ce jusqu'au 15 avril 2023. La loi EGAAlim 3 du 30 mars 2023 a procédé à une nouvelle prolongation, jusqu'au 15 avril 2025. Pour l'heure, ce renchérissement du prix au détail des produits alimentaires peine à produire les avantages escomptés pour les agriculteurs.

La revente à prix imposé est l'autre pratique restrictive de concurrence pénalement sanctionnée par le Code de commerce. Son article L. 442-6 sanctionne d'une amende de 15 000 euros le fait par toute personne d'imposer, directement ou indirectement, un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'une prestation de service ou à une marge commerciale. Le principe de liberté des prix posé par l'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 commande en effet la libre détermination du prix de vente par le revendeur. Le fabricant qui commercialise ses produits par l'intermédiaire de revendeurs agréés (réseau de distribution intégré) ne peut pas déposséder ses distributeurs de leur politique tarifaire qui est un facteur essentiel de concurrence sur le marché. Les économistes et une partie de la doctrine contestent toutefois le bien-fondé de l'interdiction *per se* des prix imposés, faisant observer, d'une part, que l'imposition des prix de revente peut générer des gains d'efficacité bénéfiques pour les consommateurs (cela favorise la concurrence par le service entre distributeurs d'un même réseau) et, d'autre part, qu'elle a été abandonnée il y a quelques années par le droit américain⁴⁶.

Contrairement à la pratique anticoncurrentielle visée par l'article L. 420-5 du Code de commerce, l'achat à prix abusivement bas de l'article L. 442-7 constitue une pratique restrictive interdite *per se*⁴⁷. Cette interdiction a été élargie à la faveur d'une ordonnance n° 2029-358 du 24 avril 2019, prise sur application de la première loi EGAAlim. Auparavant, l'abus résidait dans un achat réalisé en situation exceptionnelle de crise conjoncturelle ou de forte hausse des cours. À l'usage, cette condition alternative s'était révélée trop contraignante pour être praticable. Désormais, « engage la responsabilité de son auteur le fait pour tout acheteur de produits agricoles ou de denrées alimentaires de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas ». La nouvelle incrimination est dotée d'un champ élargi puisque tous les contrats portant sur des produits agricoles ou alimentaires, qu'il s'agisse de la première vente entre l'agriculteur et son acheteur (« première cession ») ou de la vente d'un produit transformé entre l'industriel et le distributeur (l'achat de « denrées alimentaires »), sont visés. Alors qu'il est présenté comme un levier d'action complémentaire au régime de contractualisation posé par le Code rural et de la pêche maritime⁴⁸, cette nouvelle mouture n'a guère été plus appliquée que la précédente. À ce jour, une unique application de l'achat à prix abusivement bas, très récente, est à signaler depuis la création de l'infraction en 2005⁴⁹. Dans cette affaire, un viticulteur à la retraite a obtenu gain de cause face à des négociants qui lui ont acheté du vin en vrac à un prix 24 % inférieur au prix du marché⁵⁰.

⁴⁶ *Leegin Creative Leather Products v. PSKS*, US Sup. Court, 2007, traitant les prix de revente minima selon la « règle de raison », en particulier lorsque le producteur ne dispose pas d'une position dominante sur le marché, ce qui conduit à ne pas appliquer mécaniquement un principe de prohibition.

⁴⁷ Sur laquelle, A.-S. CHONE-GRIMALDI, « L'interdiction des prix abusivement bas », *JCP E* 2019, 1364 ; L. BETTONI, « Insuffisance du revenu agricole : plaidoyer pour une activation de l'article L. 442-7 du code de commerce », *D.* 2024, p. 553.

⁴⁸ ADLC, 6 mars 2019, avis n° 19-A-05 relatif à la modification de l'action en responsabilité pour des pratiques d'achat de produits agricoles à prix abusivement bas, pt 8.

⁴⁹ T. com. Bordeaux, 22 févr. 2024, n° 2022F01972 ; *D.* 2024, p. 555, note T. Girard-Gaymard ; *Lettre distrib.* 2024-03, p. 3, obs. N. Eréséo.

⁵⁰ En l'absence d'indicateur diffusé par l'interprofession et en raison de l'imprécision de la méthode utilisée par le vigneron pour le calcul de ses propres coûts de production, les juges consulaires se sont donc fondés sur l'indicateur de marché.

En second lieu, le titre IV du livre IV du Code de commerce renferme un texte, l'article L. 442-1, qui interdit des pratiques commerciales déloyales génériques, dont la plasticité permet d'appréhender les prix lésionnaires, tant dans les relations entre producteurs agricoles et premiers acheteurs que dans les relations entre industriels et distributeurs. Il s'agit de l'avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné et la soumission à un déséquilibre significatif.

L'article L. 442-1, I, 1° du Code de commerce prohibe le fait « d'obtenir ou de tenter d'obtenir de l'autre partie un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionné au regard de la valeur de la contrepartie consentie ». Créée par la NRE du 15 mai 2001, cette disposition avait été initialement conçue pour lutter contre une pratique récurrente de la grande distribution, qui consistait à exiger, de la part des fournisseurs, des paiements de prestations de service inexistantes (« corbeille de la mariée », globalisation artificielle du chiffre d'affaires, etc.) ou surfacturées. Depuis l'ordonnance du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du Code de commerce, ce texte a acquis une nouvelle portée. La pratique peut être sanctionnée « dans le cadre de la négociation commerciale, de la conclusion ou de l'exécution du contrat » ; la victime n'est plus le « partenaire commercial », mais « l'autre partie » ; et ce n'est plus l'inexistence ou la disproportion d'un « service commercial », mais d'une « contrepartie », qui est sanctionnée. Taillée sur mesure pour le secteur de la distribution alimentaire, cette pratique restrictive est ainsi devenue le siège d'une prohibition quasi générale de la lésion dans les rapports d'affaires⁵¹. La Cour de cassation vient d'ailleurs de confirmer que cette disposition autorise, à l'instar de la prohibition voisine du déséquilibre significatif, un contrôle judiciaire du prix et des réductions tarifaires⁵². L'activation du grief d'avantage sans contrepartie dans les relations commerciales agricoles pourrait par exemple s'avérer utile aux agriculteurs qui octroient à leurs acheteurs des avantages sans obtenir la moindre contrepartie ou qui reçoivent une contrepartie, financière ou non, manifestement insuffisante au vu de la valeur de l'avantage consenti.

L'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce sanctionne le fait « de soumettre ou de tenter de soumettre l'autre partie à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ». Introduite par la LME du 4 août 2008, cette disposition fut créée pour servir de « garde-fou » à la libération des négociations commerciales voulue par le législateur. S'agissant des déséquilibres de nature financière, la Cour de cassation a confirmé en 2017 que l'inadéquation du prix au bien vendu ou au service offert peut constituer un déséquilibre significatif et que le dispositif légal de droit commercial, contrairement à celui du droit de la consommation ou du droit civil, « autorise un contrôle judiciaire du prix »⁵³. C'est dire que la prohibition des clauses abusives en droit commercial a ouvert la voie à un contrôle généralisé de la lésion dans les contrats d'affaires, du moment que le partenaire lésé rapporte la preuve de la « soumission », c'est-à-dire de l'absence de libre négociation des conditions du contrat.

En conclusion, à l'heure où les inégalités entre partenaires commerciaux ne cessent de se creuser, le postulat du prix juste du seul fait de son acceptation par la partie faible n'est guère soutenable. Sur cette question du déséquilibre de puissance négociatrice, il est heureux que le droit des relations commerciales pallie les lacunes des règles générales contenues dans le Code civil. Comme l'écrivait Saleilles au tout début du XX^{ème} siècle, le droit doit tendre de plus en plus « à faire reposer le contrat sur la justice et non la justice sur le contrat »⁵⁴.

⁵¹ V. en ce sens, F. BUY, M. LAMOUREUX et J.-C. RODA, *Droit de la distribution*, LGDJ, coll. « Manuel », 2^{ème} éd., 2019, n° 361.

⁵² Cass. com., 11 janv. 2023, n° 21-11.163, *sté 3J*, publié au *Bull.* ; D. 2023, p. 485, note N. Dissaux et R. Loir ; *Contrats, conc. consom.* 2023, comm. 44, note N. Mathey.

⁵³ Cass. com., 25 janv. 2017, n° 15-23.547, *Galec*, publié au *Bull.* ; D. 2017, p. 481, note F. Buy ; *Contrats, conc. consom.* 2017, comm. 77, obs. N. Mathey ; *Lettre distrib.* 2017/3, p. 1, obs. N. Eréséo ; *JCP G* 2017, doct. 255, note M. Béhar-Touchais.

⁵⁴ R. SALEILLES, *De la déclaration de volonté*, 1901, p. 351. Cité par F. TERRE, Ph. SIMLER, Y. LEQUETTE et F. CHENEDE, *Droit civil, Les obligations*, préc., n° 429.