

Publié le 17 mars 2020



Soulie Bunch, Cabinet d'avocats d'affaires basé à Paris et Lyon

[Lire cet article en ligne](#)

Coronavirus Covid-19 : Quel impact sur vos contrats commerciaux?

Tout opérateur économique se pose légitimement la question : la pandémie de coronavirus COVID-19 permet-elle de suspendre ou de mettre fin à ses obligations prévues par un contrat commercial devant s'exécuter en France en invoquant l'existence d'un cas de force majeure ?

Pour rappel, en droit français, la force majeure permet au débiteur qui n'est pas en mesure de se conformer à ses obligations en raison d'un événement imprévisible au jour de la conclusion du contrat, irrésistible dans son exécution et dans ses effets et insurmontable, c'est-à-dire échappant à son contrôle, de s'exonérer sans pénalité.

Selon l'article 1218 du Code civil, il y a force majeure en matière contractuelle « *lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur* ».

Cette disposition prévoyant que si l'empêchement est temporaire, l'exécution de l'obligation est suspendue à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat. Si l'empêchement est définitif, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations.

Ceci étant, les parties disposent de toute liberté contractuelle pour déterminer précisément quels événements peuvent constituer un cas de force majeure, modifier la définition qu'elles lui confèrent dans leurs relations commerciales voire renoncer à s'en prévaloir.

Le partenaire commercial devra donc vérifier dans le contrat concerné l'existence ou non d'une clause de

force majeure, les éventuels aménagements convenus entre les parties ainsi que les effets sur leur relation contractuelle.

Le Ministre de l'Economie et des Finances a déclaré que l'épidémie de coronavirus sera considérée comme « *un cas de force majeure pour les entreprises* », en particulier dans le contexte des marchés publics de l'Etat. Pour autant, est-ce systématique pour tout contrat commercial ?

Si la jurisprudence a pu considérer qu'une épidémie peut être invoquée par un partenaire commercial comme constituant un cas de force majeure, encore faut-il que celle-ci n'ait pas été connue au moment de la conclusion du contrat et qu'elle ait un lien de causalité avec l'inexécution invoquée.

L'épidémie de coronavirus devrait donc être difficilement invocable comme cas de force majeure pour les contrats conclus à partir de janvier 2020, date de début de l'épidémie.

Dans tous les cas, le partenaire commercial invoquant la force majeure devra justifier de la réunion des conditions constitutives d'un cas de force majeure en s'appuyant notamment sur l'ampleur inédite de cette pandémie, la difficulté existant à éviter les effets du coronavirus par des mesures de contournement ainsi que sur les mesures prises par les autorités.

Outre l'existence d'un cas de force majeure, le partenaire commercial impacté pourra s'interroger sur la possibilité de solliciter la renégociation des termes du contrat sur le fondement de l'imprévision prévue par le droit français.

En cas de changement de circonstances imprévisible au moment de la conclusion du contrat qui rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie, l'imprévision lui permet de demander la renégociation du contrat. En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent mettre fin au contrat ou solliciter du juge qu'il révisé le contrat (Article 1195 du Code civil).

Dans cette hypothèse, un partenaire commercial contraint de mettre en œuvre des mesures particulièrement onéreuses pour continuer à exécuter ses obligations contractuelles pourrait invoquer l'existence d'un cas d'imprévision.

Les parties disposant de toute latitude pour aménager les conditions de l'imprévision dans leurs conventions, le partenaire commercial devra analyser avec attention le contrat concerné et vérifier l'existence d'une clause en aménageant les modalités.

En toute hypothèse, avant de suspendre ou de mettre fin à ses obligations, le partenaire commercial devra analyser avec attention l'ensemble des stipulations du contrat commercial en cours afin d'envisager l'ensemble des mesures à sa disposition et démontrer sa bonne foi dans la mise en œuvre de ces mesures.

SOULIER BUNCH

financier une offre de services juridiques complète et intégrée.

Nous assistons nos clients français et étrangers sur l'ensemble des questions juridiques et fiscales susceptibles de se poser à eux tant dans le cadre de leurs activités quotidiennes qu'à l'occasion d'opérations exceptionnelles et de décisions stratégiques.

Chacun de nos clients bénéficie d'un service personnalisé adapté à ses besoins, quels que soient sa taille, sa nationalité et son secteur d'activité.

Pour plus d'informations, visitez souliebunch.com.

Le présent document est fourni exclusivement à titre informatif et ne saurait constituer ou être interprété comme un acte de conseil juridique. Le destinataire est seul responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations qu'il contient.