

Le « Coronavirus » et la gestion de vos relations commerciales

En matière contractuelle, en l'absence de clauses contractuelles contraires, cette épidémie pourrait emporter la qualification de cas de force majeure dans certaines circonstances ou justifier un cas d'imprévision permettant de retarder, d'exonérer l'une ou l'autre des parties de l'exécution de ses obligations ou encore de renégocier vos contrats.

De nombreux contrats français et internationaux sont affectés par les conséquences du Coronavirus.

La question de savoir si cette épidémie constituera ou non un cas de force majeure ou d'imprévision dépendra de la rédaction et de l'interprétation des clauses de vos contrats commerciaux.

En droit français, la force majeure est définie comme un évènement imprévisible au moment de la conclusion du contrat, irrésistible lors de son exécution et qui échappe au contrôle des personnes concernées (*e.g.*, les catastrophes naturelles, les guerres, les grèves, etc.).

En cas d'épidémie, sa seule existence ne suffit pas à qualifier un cas de force majeure. Il faut réunir tous les éléments constitutifs de la définition juridique d'un cas de force majeure (imprévisibilité, irrésistibilité et extériorité).

La force majeure est exonératoire *i.e.*, elle libère le débiteur de ses obligations et l'exonère de sa responsabilité. Face à l'invocation de la force majeure, le créancier pourra soit accorder l'exception de force majeure, soit la contester et engager un contentieux, à défaut de négociations fructueuses.

Pour les contrats conclus après le 1er octobre 2016, l'imprévision se définit comme un changement de circonstances que les parties ne pouvaient pas prévoir lors de la conclusion du contrat, rendant l'exécution de celui-ci excessivement onéreuse pour la partie au contrat subissant ce changement.

Si l'imprévision est caractérisée, le contrat pourra être renégocié ou résolu.

En pratique, des clauses de force majeure et d'imprévision insérées dans vos contrats commerciaux pourraient permettre, si les circonstances sont réunies, d'exonérer ou retarder l'exécution d'obligations sans pénalités ou responsabilité contractuelle ou de renégocier votre contrat.

Le Conseil chinois pour la promotion du commerce international a commencé à délivrer des « certificats de force majeure » à des entreprises sur le territoire chinois. Ainsi, ces entreprises pourraient, dans certaines circonstances, se prévaloir d'exemptions de certaines de leurs obligations contractuelles qu'elles ne pourraient plus assumer en raison de l'épidémie.

Le ministre français de l'Economie et des Finances a récemment annoncé qu'il était envisagé que le coronavirus soit considéré comme un cas de force majeure, ce qui aurait un impact direct sur les entreprises dans le cadre de marchés publics, qui ne seraient pas soumises à des pénalités de retard.

Pour les relations commerciales entre acteurs privés, il est recommandé de revoir l'ensemble de vos contrats commerciaux et de porter une attention particulière à la rédaction et l'articulation de leurs différentes clauses, notamment les clauses d'imprévision et de force majeure.

Notre équipe reste à votre disposition pour approfondir les sujets qui font l'objet de la présente note d'information.

CONTACT :

Elisabeth de Carvalho
elisabeth.decarvalho@rsmfrance.fr

Cette note d'information appartient à RSM et présente un caractère exclusivement informatif et non exhaustif. Elle ne saurait en aucun cas engendrer la responsabilité de la RSM et n'a pas vocation à remplacer une étude concrète et personnalisée.