



## Coronavirus et (in)exécution des contrats

Le 28 février dernier, le Ministre de l'Economie a qualifié l'épidémie de **force majeure**. Pour autant, cette déclaration ne permet pas de fournir une réponse générale : il faut en effet vérifier **au cas par cas** si les conséquences de l'épidémie ont ou non un **impact direct** sur l'exécution du contrat concerné : celui qui est tenu de vendre ou de réaliser une prestation est-il réellement empêché d'exécuter son obligation ?

Il faut donc s'interroger sur les critères de la qualification de force majeure, et également sur les conséquences que cette qualification emporte.

**Les critères** de la force majeure peuvent être définis librement **dans le contrat**. Lorsque ce n'est pas le cas - ce qui est fréquent -, ce sont ceux prévus **par la loi** qui s'appliquent (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 »*. La force majeure suppose donc un événement à la fois imprévisible et irrésistible.

Apprécier si l'épidémie du Covid-19 peut être considérée comme **imprévisible** dépend de la date à laquelle l'engagement contractuel a été souscrit. Ainsi, en France, si le contrat a été signé après le 29 février 2020, date de la déclaration officielle de l'épidémie, il est certain qu'il n'y a pas d'imprévisibilité. En revanche, un contrat signé fin 2019 ou début 2020, au moment où l'épidémie ne semblait pas devoir gagner notre pays, remplit sans doute cette condition. Il y aura probablement des débats pour la période intermédiaire, en tout cas au niveau international, puisque c'est dès le 30 janvier 2020 que l'OMS a déclaré que l'émergence de ce virus constituait une urgence de santé publique de portée internationale.

Pour que l'épidémie puisse être considérée comme **irrésistible**, il faut prouver à la fois que l'on est empêché d'exécuter son engagement, et que l'on ne dispose pas de solutions de substitution. Donc, pour une vente, pouvoir justifier que l'on ne peut pas trouver un autre circuit d'approvisionnement du produit, et, pour une prestation de services, qu'il est impossible de l'exécuter d'une autre façon.

Dans certains cas, une partie du contrat peut être exécutée, mais une autre est rendue impossible du fait des conséquences de l'épidémie : il y a alors empêchement **partiel**.

S'il est reconnu qu'il y a bien force majeure pour le contrat concerné, deux situations sont possibles : (i) soit l'empêchement est **temporaire** et, dans ce cas l'exécution du contrat est reportée à plus tard, **sauf** si le décalage dans le temps qui en résulte rend l'exécution du contrat sans objet, auquel cas le contrat est résolu, (ii) soit l'empêchement est **définitif** et alors le contrat est également résolu.

**Les conséquences** de l'empêchement définitif sont que les parties sont libérées de leurs obligations. La question est évidemment de savoir qui supporte les conséquences financières de cette libération. Si les parties n'ont pas décidé autre chose dans le contrat, le principe est que, le bien ou la prestation n'ayant pas été fourni, **le prix n'est pas dû**. En conséquence, si des acomptes ont été versés, ils devront être restitués par le vendeur ou le prestataire.

Il y aura aussi certainement des débats pour les contrats qui sont **indirectement** impactés par l'épidémie. Ainsi, alors qu'une partie a pris un engagement au titre d'un contrat A en considération de l'exécution parallèle d'un contrat B, et que l'exécution de ce contrat B est impossible en raison de la force majeure, quid du contrat A qui quant à lui peut être exécuté, mais que cette partie ne veut plus payer puisqu'il n'a plus de sens pour elle ? La théorie de **l'interdépendance** juridique entre les contrats (article 1186 du code civil) pourra être utilement invoquée pour tenter d'échapper aux obligations liées au contrat A.

Enfin, si l'exécution du contrat n'est pas rendue impossible mais qu'elle s'avère « *excessivement onéreuse* » pour une partie en raison des circonstances, celle-ci dispose d'une autre corde à son arc : l'article 1195 du code civil, relatif à **l'imprévision**, qui peut lui permettre de renégocier les conditions du contrat.

## Auteurs

---



**Valérie Ledoux**  
Avocat Associée  
vledoux@racine.eu



**Sophie Pasquesoone**  
Avocat Counsel  
spasquesoone@racine.eu