



Coronavirus et (in)exécution du contrat d'affaires

Le 28 février dernier, le Ministre de l'Economie a qualifié l'épidémie du Covid-19 de force majeure, ce qui pouvait laisser entendre qu'une entreprise pourrait s'exonérer de ses obligations contractuelles en invoquant les conséquences subies par elle du fait de cet événement. Cependant, la situation n'est bien entendu pas si simple.

Tout d'abord, dans certaines situations, **l'empêchement d'exécuter** l'obligation contractuelle que l'on a souscrite se trouve **imposé par les textes**, afin de pouvoir assurer la sécurité sanitaire. Ainsi en est-il des ordonnances de début mars intervenues dans certains secteurs d'activité, telles que celles interdisant à certaines entreprises de mettre à disposition leurs locaux (sites de congrès par exemple qui doivent rester fermés) ou d'organiser un événement (rassemblements de plus de 100 personnes qui ne peuvent se tenir). Dans une telle situation, la partie empêchée est logiquement libérée de son obligation –sans même avoir besoin de recourir à la notion de force majeure-.

Par ailleurs, le législateur (au sens large) est intervenu pour **protéger la partie qui rencontre des difficultés à exécuter ses obligations contractuelles** en raison de la crise sanitaire actuelle.

Tel est l'objet de l'article 4 de **l'ordonnance 2020-306** du 25 mars 2020 (dite « *relative à la prorogation des délais échus pendant la période d'urgence sanitaire et à l'adaptation des procédures pendant cette même période* »), étant rappelé que le titre 1^{er} de cette ordonnance a pour objet de proroger, de façon générale, les délais et mesures expirant dans **la période comprise entre le 12 mars 2020 et l'expiration d'un délai d'un mois à compter de la cessation de l'état d'urgence sanitaire**, ci-après « la Période de gel ».

Cette Période de gel prendra en principe fin le 23 ou le 25 juin 2020 à minuit (selon la façon dont on calcule les délais), sauf si la date de cessation de l'état d'urgence sanitaire est modifiée d'ici là.

L'article 4 s'applique à **l'ensemble des contrats en cours** quel que soit le secteur d'activité, et vise à paralyser les conséquences des mécanismes contractuels qui auraient permis de sanctionner, à une date comprise dans la Période de gel, l'inexécution (ou la mauvaise exécution) de son obligation par l'une des parties. Il s'agit des conséquences prévues par **les clauses résolutoires, les clauses de déchéance, les clauses pénales ou les clauses prévoyant des astreintes**.

De telles clauses verront ainsi leurs **effets reportés** jusqu'à l'expiration d'un délai d'un mois suivant la fin de la Période de gel (si le débiteur n'a pas exécuté son obligation avant cette date).

Quant aux clauses qui avaient déjà pris effet avant le 12 mars 2020, elles voient leurs effets suspendus pendant la Période de gel.

Notons également que **l'article 5** de cette ordonnance, qui concerne aussi le domaine contractuel, a quant à lui pour objet de **protéger la partie qui rencontre des difficultés à effectuer certaines formalités** prévues dans le contrat en raison de la crise sanitaire actuelle. Cette disposition vise ainsi les mesures (i) de résiliation du contrat et (ii) de dénonciation du contrat afin d'éviter son renouvellement : si ces mesures devaient être mises en œuvre pendant la Période de gel, elles pourront valablement intervenir plus tard, soit jusqu'à l'expiration d'un délai de deux mois suivant la fin de la Période de gel.

En dehors de ces situations prévues par le législateur, la question est évidemment celle qui concerne **la force majeure** : peut-on utilement l'invoquer à propos de la crise actuelle ? Une chose est certaine : il n'y a aucune réponse générale en la matière.

Il faut en effet vérifier **au cas par cas** si les conséquences de la crise sanitaire actuelle 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 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 (conclu ou renouvelé). 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 la crise sanitaire actuelle 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.

Si l'exécution est possible mais qu'elle est rendue plus difficile ou est plus coûteuse, l'on ne se trouve donc pas en présence d'un cas de force majeure (mais la théorie de l'imprévision pourra le cas échéant s'appliquer, voir notre flash info sur le sujet).

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 (voir l'alinéa de l'article 1218 précité),
- (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. En revanche, celui-ci n'étant pas considéré comme défaillant, il ne pourra pas se voir opposer une clause résolutoire, ni se voir réclamer des pénalités de retard ou des dommages et intérêts.

Une précision importante s'impose s'agissant des obligations contractuelles de sommes d'argent : selon la jurisprudence actuelle de la Cour de cassation, le débiteur d'une **obligation de payer** ne peut pas s'exonérer en invoquant un cas de force majeure. En effet, la force majeure n'entraîne pas une impossibilité de procéder au paiement.

En conséquence, le cocontractant a l'obligation d'en payer le prix lorsque le bien ou la prestation a été fourni ou peut encore être fourni.

Toutefois, étant donné le contexte actuel et la gravité des conséquences en résultant, il ne peut être exclu que la Cour de cassation fasse évoluer sa position, notamment dans l'hypothèse dans laquelle le débiteur de l'obligation de payer a **l'impossibilité de bénéficiaire, du fait des circonstances, de la prestation rendue par son cocontractant**.

Dans certains cas « extrêmes », le débiteur de l'obligation de payer pourra sans doute invoquer **la caducité du contrat**, sur le fondement de l'article 1186 du code civil qui prévoit que « *Un contrat valablement formé devient caduc si l'un de ses éléments essentiels disparaît* ». Il s'agira ici d'apprécier la situation *in concreto*, au regard de l'objet du contrat et de l'impact de la crise sanitaire actuelle (étant relevé que la caducité ne pourrait s'appliquer aux contrats à exécution successive qui se trouvent « seulement » neutralisés temporairement).

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 issu de la réforme de 2016, et généralisant la jurisprudence qui concernait les opérations de financement) pourra alors, à certaines conditions, être utilement invoquée pour tenter d'échapper aux obligations liées au contrat A.

Enfin, pour les contrats ou avenants qui sont actuellement négociés et conclus, il est évidemment recommandé d'anticiper sur les difficultés qui résulteront demain des conséquences de la crise sanitaire, en prévoyant des **clauses de révision**, ainsi que des **conditions suspensives ou résolutoires**.

Auteur



Valérie Ledoux
Avocat Associée
vledoux@racine.eu