

NOTE D'INFORMATION

Coronavirus et force majeure dans les contrats

Questions et réponses

Auteur : **Yves Blouin**
yblouin@fimeca.org - + 33 (0)1 47 17 60 37

Date de publication : **13/03/2020**

Nous avons diffusé [une note générale sur l'effet du coronavirus dans les relations contractuelles](#). La présente note est faite sous forme de questions-réponses, et est destinée à donner aux entreprises des orientations quant au comportement pouvant être adopté dans diverses situations, en matière de relations contractuelles. Chaque situation étant différente, ces réponses ne sauraient être considérées comme valables dans tous les cas, l'attitude devant être adaptée en fonction de la situation.

Je fais venir des produits de Chine afin de livrer mes clients. La livraison en cours accuse un retard. Pourrai-je échapper aux pénalités, et que dois-je faire ?

Les retards de livraison peuvent engager la responsabilité civile du fournisseur. Le cas échéant, le contrat aura prévu des pénalités.

On peut également vérifier dans les documents contractuels si les délais sont « de rigueur », s'ils constituent aux yeux du client une obligation essentielle, ou s'ils ne sont considérés que comme indicatifs et donc si leur respect est une obligation de résultats ou de moyens. Sans autre indication, le non-respect du délai est un manquement. Reste à déterminer si vous pouvez être déchargé de cet engagement en invoquant un cas de force majeure.

Vérifier également si les documents contractuels comportent une clause de force majeure. Si non, on applique le droit commun, selon la loi applicable. Si oui, il faut en principe se référer à cette clause tant pour la définition qu'elle aura pu donner de la force majeure, que pour ses conséquences et la procédure à suivre (information, négociation, suspension, résiliation, délais ...).

Dans ce cas, qu'est-il conseillé de faire à l'égard des clients ?

Il vous est recommandé bien évidemment d'informer le client du retard, ce qui procède de l'obligation d'information la plus élémentaire. Ensuite, il convient d'adopter la solution la plus adaptée, selon le cas – et selon votre pouvoir de négociation ! – par exemple convenir d'un report de livraison. A défaut de consensus, vous pouvez invoquer la force majeure (comme on dit, lui « déclarer la force majeure ») à condition que les conditions fixées par la loi soient réunies : l'événement qui empêche ou retarde la livraison n'était pas raisonnablement prévisible lorsque vous avez pris l'engagement de délai, et ses effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées.

Le caractère prévisible ou pas dépend évidemment de la date à laquelle on a pris la commande et où on s'est engagé à un délai de livraison. Il faut que l'événement qui crée l'empêchement arrive après cet engagement. Certains ont pu estimer qu'on pouvait prendre en compte les dates suivantes :

- Le 30 janvier 2020, au plan international, date à laquelle l'Organisation mondiale de la santé (OMS) a déclaré que l'émergence de ce nouveau coronavirus constituait une urgence de santé publique de portée internationale ;
- le 29 février 2020, pour la France, date à laquelle notre pays est passé au stade 2 de gestion de l'épidémie.

On peut faire valoir ces dates, si on a pris un engagement antérieur, qui par la suite se trouve empêché. En réalité, tout est question d'appréciation au cas-par-cas : ainsi, même après le 29 février, vous avez pu prendre une commande sans que, à cette date, les effets de l'épidémie en France aient pu avoir un effet prévisible sur la bonne exécution de cette commande ; l'intervention ultérieure d'un arrêt de vos approvisionnements, ou des mesures prises par la suite par les autorités, peuvent alors constituer un événement de force majeure.

De façon générale, conseillez-vous de faire un courrier à tous les clients pour les informer de l'éventualité d'un retard ou d'un empêchement ?

On ne peut pas conseiller cela de manière générale, car il est inutile d'affoler le client en pratiquant une sorte de force majeure préventive. Il convient d'agir au cas par cas selon les circonstances.

J'ai une commande, mais je ne suis pas certain de pouvoir l'honorer, du moins dans le délai demandé : dois-je la refuser ?

Le mieux est de transmettre au client les informations dont vous disposez et soit de négocier un délai plus long, soit de donner une fourchette de délai, soit d'accepter la commande sous la réserve des retards consécutifs à la progression de l'épidémie.

Dans le contexte actuel comportant des incertitudes quant à la diffusion territoriale et quant aux conséquences effectives de l'épidémie, une telle réserve pourra souvent être nécessaire.

Mon client m'a adressé un courrier m'avertissant qu'il ne tolérerait aucun retard et qu'il refuserait de considérer les événements comme des cas de force majeure. Comment réagir ?

Un tel courrier n'a pas de valeur juridique en lui-même. Ce n'est pas la déclaration du client qui vaut exclusion de la force majeure, mais plutôt l'examen du respect ou pas des conditions légales de la compensation, et le cas échéant les clauses du contrat (voir questions précédentes).

Mon client prétend que l'épidémie de coronavirus n'est pas un cas de force majeure justifiant que je ne livre pas à temps, car le cas d'épidémie n'est pas listé dans le contrat.

Le cas d'épidémie ne doit pas nécessairement être listé dans les cas de force majeure mentionnés dans le contrat. Il faut voir si la liste est limitative ou pas. Si elle n'est pas limitative, il suffira que les conditions fixées par la loi ou par le contrat soient réunies.

Mon contrat ne comporte pas de clause de force majeure. Puis-je quand même invoquer l'épidémie ?

A défaut de clause contractuelle, on appliquera le droit commun, c'est-à-dire les règles régissant la force majeure dans le droit national applicable – principe qui est reconnu dans tous les droits nationaux (en France, l'article 1218 du Code civil).

Mon contrat exclut la force majeure. Est-ce légal ?

En principe, c'est légal : la loi permet qu'une clause du contrat écarte les effets de la force majeure, autrement dit que l'une ou les deux parties acceptent par avance d'assumer les risques liés aux effets de la force majeure – et donc à être responsables du respect de leurs engagements même si un tel événement survient.

Toutefois, si cette exclusion est imposée par le client, sans négociation (notamment par des CGA ou un contrat imposé), elle pourrait être considérée comme abusive, en tant que « déséquilibre significatif » (article L442-1 du Code de commerce).

Mes approvisionnements en composants sont arrêtés du fait de l'épidémie, mais mon client prétend que je peux très bien le livrer en les achetant dans un autre pays.

Si votre fournisseur a juste un retard, et qu'il est justifié par la force majeure, vous ne pouvez pas prononcer la résiliation de la commande. Donc acheter vos composants ailleurs ne vous libérera pas nécessairement de cette commande.

La position de votre client revient à dire que les conséquences de l'événement ne sont pas inévitables, que vous pouvez les contourner en adoptant une solution alternative : en trouvant une autre source, ou en faisant livrer les produits avec un moyen de transport plus sûr mais plus coûteux.

L'article 1218 du Code civil (hypothèse où la loi française est applicable) parle d'événements « dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées ». Il faut examiner au cas par cas, si la solution alternative est une mesure « appropriée ». Si la seconde source est deux fois plus onéreuse, ou que la qualité n'est pas assurée, on pourra en douter, et considérer que cette solution n'est pas « appropriée ».

Ce surcoût à l'achat pourrait, s'il n'est pas un cas de force majeure, être considéré comme un cas d'imprévision, justifiant une renégociation du contrat.

En cas d'annulation ou de report d'un salon, puis-je obtenir un remboursement ?

En France, l'arrêté du 9 mars 2020 prévoit que « tout rassemblement mettant en présence de manière simultanée plus de 1 000 personnes est interdit sur le territoire national jusqu'au 15 avril 2020 ». ¹ Le premier ministre vient d'annoncer que cette limite était abaissée à 100 personnes (déclaration du 13 mars, le texte n'est pas publié à l'heure où cet article est bouclé).

Si le salon en question répond à cette définition, il est donc interdit pendant cette période. Cet arrêté est une décision d'une autorité publique, qu'on qualifie de « fait du prince », et peut constituer un cas de force majeure. La question est de savoir quelle en est la conséquence : annulation de l'événement ou report (ou, pour prendre les termes de l'article 1218 du Code civil, selon que l'empêchement est temporaire ou définitif, conduit à une suspension ou à une résolution du contrat. Il convient de vérifier d'abord quelles sont les clauses du contrat aménageant éventuellement la force majeure.

L'organisateur peut décider d'un report. Il se peut toutefois qu'il y ait désaccord sur les effets, et tel exposant peut estimer qu'un événement décalé de plusieurs mois ne peut remplacer la date initiale, parce que la période n'est plus commercialement favorable, ou que l'entreprise expose dans une autre manifestation à cette date, etc. de même, si la configuration des halls ou des stands a été modifiée par l'organisateur : alors il n'y aurait pas simple report. La question n'appelle pas de réponse unique pour toutes les entreprises concernées. Le report (suspension) peut être adéquat pour telle entreprise, inadéquat ou impossible pour une autre. L'annulation suite à une force majeure conduit à la « résolution » du contrat, qui implique remboursement du prix de la prestation (mais non pas l'octroi de dommages et intérêts).

Puis-je m'appuyer sur les déclarations du Ministre de l'économie, Bruno Lemaire, qui a déclaré que le coronavirus est un cas de force majeure ?

Le propos du ministre était de déclarer que, pour les marchés publics de l'Etat, l'épidémie sera considérée comme un cas de force majeure. A noter que le Medef a adressé un courrier aux principales organisations de collectivités, notamment à l'association des maires de France, pour demander à leurs membres d'adopter la même solution dans leurs marchés, ce que le ministre a également demandé à ces collectivités.

¹ Arrêté « portant diverses mesures relatives à la lutte contre la propagation du virus covid-19 » (J.O. du 10 mars 2020), du ministre des solidarités et de la santé

Le ministre a également appelé à ce que les acteurs économiques admettent eux aussi la force majeure dans les relations interentreprises. Dans ce cadre, la déclaration ministérielle n'a pas de valeur juridique et n'est donc pas normalement opposable. Toutefois, on pourrait penser qu'elle aura une valeur de doctrine de l'administration même dans les relations commerciales, et avoir une capacité d'influence à ce titre.

Le ministre a par ailleurs chargé le Médiateur des entreprises de traiter des cas d'entreprises éprouvant des difficultés du fait des effets de cette crise. La FIM peut centraliser ce type de demande et les transmettre à la Médiation, avec laquelle elle est en relation étroite, et qui est à même, au moins au cas par cas, de rechercher des solutions notamment dans les relations commerciales.

L'assurance couvre-t-elle mon risque ?

Il n'y a pas de réponse unique à cette question et il convient de vérifier ce que prévoit le contrat d'assurance, mais beaucoup d'entre eux excluent le cas d'épidémie. La situation est différente selon qu'on parle de perte de production, d'annulation d'événements ou de déplacements, qui ne relèvent pas des mêmes types de garanties.

Les industries mécaniques, premier employeur industriel de France, conçoivent des pièces, composants et sous-ensembles et équipements pour tous les secteurs de l'économie :

- Pièces mécaniques issues d'opération de fonderie, forge, usinage, formage, décolletage, traitement de surface, etc.
- Composants et sous-ensembles intégrés dans les produits des clients

- Équipements de production (machines, robots, etc.) et équipements mécaniques (pour la santé, l'agriculture, les TP, le bâtiment, la restauration, la lutte contre l'incendie, la mesure, la photonique)
- Produits de grande consommation (arts de la table, outillage, ...)