

COVID-19 Activer les mécanismes juridiques pour renégocier, suspendre ou rompre le contrat

**Organiser, piloter et analyser ses
contrats en période de crise
sanitaire : entre force majeure et
imprévision**



Introduction

La pandémie du coronavirus COVID-19 bouleverse autant la vie des hommes que celle des entreprises. Multinationales, ETI et PME sont confrontées depuis quelques semaines à la gestion d'une crise sanitaire sans précédent qui a quasiment stoppé l'activité économique en France et dans le monde.

Depuis l'annonce du confinement dont les modalités et le périmètre ne cessent d'évoluer, à l'exception des activités vitales, les entreprises françaises ferment leurs sites de production, leurs entrepôts et leurs commerces. En conséquence, elles recourent et subissent des arrêts de paiement, de livraison, des suspensions ou résolutions de contrats, des annulations de commandes... autant de mesures dont l'ampleur est inédite.

Dans ce contexte, les entreprises s'interrogent sur la poursuite des contrats en cours et sur les conséquences des obligations contractuelles qu'elles ne pourront honorer.

L'enjeu ? Eviter de s'exposer à une multitude d'actions indemnitaires pour inexécution contractuelle, rupture brutale des relations commerciales, déséquilibre significatif, pratiques abusives, etc.

Il s'agit pour les entreprises de sécuriser leurs décisions et de limiter les risques de contentieux.

La plupart des systèmes juridiques, dont le droit français et la common law, prévoient, sous certaines conditions, des mécanismes d'exonération de responsabilité et d'assouplissement du lien contractuel.

- ✓ en droit français, il s'agit de la **force majeure** et de l'**imprévision** ;
- ✓ dans les contrats internationaux, par référence à la common law, on parle de force majeure, de **frustration** et de **hardship**.

Comment analyser en quelques jours des centaines ou des milliers de contrats pour vérifier, contrat par contrat, voire obligation par obligation, si ces mécanismes peuvent être actionnés ?

Sommaire

I. S'organiser en quatre étapes	4
II. Définir la stratégie de l'entreprise face à la crise sanitaire	5
III. Analyser sa base de contrats pour évaluer le risque juridique	6
IV. Les concepts juridiques à activer selon la stratégie de l'entreprise	7
V. Auditer vos contrats plus rapidement avec l'Intelligence Artificielle	10

I. S'organiser en quatre étapes



1- Constituer une cellule de crise

Réunir les fonctions clés de l'activité : opérations, finance, juridique, commercial, achats.

Valider le mode opératoire.

2- Définir la stratégie de l'entreprise

Repérer les événements et mesures gouvernementales ayant un impact sur l'activité de l'entreprise.

Définir les objectifs de l'entreprise quant aux activités à maintenir, à suspendre ou à fermer.

3- Analyser les contrats

Identifier les contrats impactés par la stratégie de l'entreprise.

Evaluer l'exposition au risque juridique au regard des clauses du contrat : force majeure, imprévision, résiliation, pénalités, etc.

4- Mettre en œuvre la décision

Informez vos partenaires : renégocier, suspendre ou résilier les contrats.

II. Définir la stratégie de l'entreprise face à la crise sanitaire

Des mesures gouvernementales se succèdent depuis le 28 février 2020 pour lutter contre la propagation du COVID-19 parmi lesquelles l'interdiction des rassemblement de plus de 100 personnes ou encore la fermeture au public de tous établissements non indispensables à la vie de la Nation.

L'entreprise doit d'abord identifier comment elle est impactée par ces mesures gouvernementales. Ensuite, elle doit définir sa stratégie et pourra se limiter à l'application stricte de ces mesures obligatoires ou décider d'aller plus loin.

A l'issue de cette réflexion, l'entreprise décidera les activités à maintenir, aménager (en vue de la reprise par exemple) ou encore à suspendre. La crise sanitaire pourrait également précipiter certaines prises de décision (fermeture définitive d'un site par exemple).

Une fois la stratégie de l'entreprise arrêtée, elle se traduira par un objectif à atteindre pour chaque contrat : renégociation des conditions d'exécution, suspension ou résiliation du contrat.

1 L'objectif de **renégociation** du contrat a pour but de maintenir le lien contractuel et d'adapter le contrat à la nouvelle situation juridique des parties. Elle ne peut aboutir sans l'accord de toutes les parties au contrat et ne peut donc être une décision unilatérale d'une des parties. La renégociation du contrat peut être envisagée indépendamment d'une clause de renégociation. A condition d'être acceptée par le cocontractant, les parties ont toujours la faculté de renégocier un contrat en cours d'exécution. La principale contrainte de la renégociation est la poursuite de l'exécution du contrat dans ses termes initiaux jusqu'au nouvel accord.

2 L'entreprise peut décider de **suspendre** le contrat dans l'attente de sa reprise aux conditions initiales à compter de la fin des mesures de confinement. La suspension du contrat est une option à privilégier lorsque l'une des parties (ou parfois les deux) est directement empêchée d'exécuter ses obligations du fait de l'application des mesures gouvernementales (interdiction des déplacements non indispensables ou fermeture des magasins de vente par exemple). La suspension du contrat pendant la crise sanitaire peut également être obtenue par les parties à l'issue de la renégociation du contrat et indépendamment de l'existence dans le contrat d'un dispositif de suspension des obligations contractuelles.

3 Enfin, l'entreprise peut décider, en réaction aux mesures gouvernementales et à la crise sanitaire, de **mettre un terme au contrat**. Tel peut être la voie privilégiée dans le cadre d'une obligation contractuelle dont l'exécution est limitée dans le temps (vente de produits saisonnier par exemple).

III. Analyser sa base de contrats pour évaluer le risque juridique

Dans le cadre de la crise sanitaire du COVID-19, l'analyse des contrats devrait avoir pour objectif de **sécuriser l'entreprise par une évaluation des risques juridiques de sa stratégie pouvant le cas échéant amener l'entreprise à revoir certaines décisions.**

DES EXEMPLES POUR COMPRENDRE

Par exemple, la stratégie de l'entreprise consistant à reporter à la fin des mesures de confinement les approvisionnements de l'entreprise en raison de la fermeture d'un entrepôt, pourrait présenter un risque faible, voire nul, si le contrat en cause prévoit une clause de force majeure désignant spécifiquement la pandémie comme un cas de force majeure autorisant la suspension du contrat.

Autre exemple, la décision de mettre fin à un contrat de prestation de services devant prendre fin le 31 mars 2020 sans possibilité de tacite reconduction, dont la réalisation des prestations est impactée par les mesures gouvernementales, pourrait présenter un risque relativement faible si la résiliation anticipée intervient quelques jours avant le terme contractuel.

Ces différents cas de figure illustrent le fait que selon l'impact des mesures gouvernementales sur l'activité de l'entreprise et la stratégie qui en découle, il conviendra de **procéder à une cartographie de la base de contrats** de façon à identifier les éléments à prendre en compte pour estimer le risque juridique de la stratégie de l'entreprise.

Par exemple, il pourra être tenu compte des critères et paramètres suivants :

- ✓ les contrats en cours d'exécution à la date de la crise sanitaire, en fonction de la durée restant à courir ;
- ✓ la date de signature des contrats et le droit qui leur est applicable ;
- ✓ les cas d'ouverture des clauses de résiliation anticipée ;
- ✓ la présence de mécanismes d'exonération de responsabilité (force majeure ou imprévision) ;
- ✓ les pénalités applicables en cas d'inexécution contractuelles ;
- ✓ ...

IV. Les concepts juridiques à activer selon la stratégie de l'entreprise

Pour atteindre les objectifs que l'entreprise s'est fixés en fonction de sa stratégie, à savoir la renégociation, la suspension ou encore la résiliation des contrats impactés, l'entreprise devrait notamment **vérifier l'existence ou non des mécanismes d'exonération de responsabilité que sont notamment en droit français la force majeure et l'imprévision et que l'on retrouve dans les contrats internationaux sous des appellations un peu différentes**.

1- La force majeure et l'imprévision en droit français

En droit français, les mécanismes de force majeure et d'imprévision ne sont pas des principes d'ordre public, si bien que les parties ont la faculté d'aménager dans le contrat leurs modalités d'application et leurs effets.

La force majeure, un mécanisme historique

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.

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 dans les conditions prévues aux Articles 1351 et 1351-1”

Aménagée conventionnellement, il suffit que l'événement soit désigné dans la clause pour être qualifié de cas de force majeure. Cependant, nombreux sont les contrats qui complètent la liste des événements qualifiés de force majeure par un renvoi à la définition de la jurisprudence ou à l'article 1218 du Code civil, si bien que l'application du régime légal se superpose à celles des dispositions du contrat.

En l'absence de clause de force majeure dans le contrat ou lorsque la clause renvoie à l'article 1218 du Code civil, la reconnaissance d'un cas de force majeure exige que l'événement à l'origine de l'empêchement soit :

- ✓ **Imprévisible** : l'événement n'a pas pu être prévu par le débiteur de l'obligation au moment de la conclusion du contrat ;
- ✓ **Irrésistible** : la survenance de l'événement doit être inévitable et ses effets insurmontables ;
- ✓ **Extérieur** : l'événement doit échapper au contrôle du débiteur.

💡 Si la condition d'extériorité suscite peu d'interrogation concernant la pandémie du COVID-19, les deux autres critères nécessitent une analyse fine du contexte à la signature du contrat (imprévisible) et de l'absence de mesures de substitution au jour de son exécution (irrésistible), sachant qu'il s'agit d'étudier autant les conséquences de la pandémie que celles des mesures gouvernementales prises pour l'enrayer.

L'imprévision, un mécanisme récent

ARTICLE 1195 DU CODE CIVIL

« Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation.

En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe »

Aménagée conventionnellement, la clause peut préciser les circonstances au regard desquelles le risque d'imprévisibilité a été accepté, le surcoût généré par le changement imprévisible qui sera à tenir pour excessivement onéreux, le périmètre d'acceptation des risques acceptés par le débiteur dans la situation où celui-ci renonce, concernant les risques ainsi définis, à la protection du régime de l'imprévision.

En l'absence de clause ou en cas de renvoi aux dispositions légales de l'article 1195 du Code Civil, la reconnaissance d'un cas d'imprévision exige la réunion des conditions cumulatives suivantes :

- ✓ L'existence d'un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat ;
- ✓ Le changement de circonstances rend l'exécution du contrat excessivement onéreuse ;
- ✓ La partie qui sollicite la révision n'a pas accepté d'assumer un tel risque dans le contrat.

 Cette disposition ne s'applique qu'aux contrats conclus postérieurement au 1er octobre 2016. La jurisprudence est encore quasiment inexistante sur l'appréciation d'un cas d'imprévision.

Des effets différents

Le régime légal de la force majeure aboutit à :

- ✓ Une suspension de l'obligation lorsque l'empêchement est temporaire.
- ✓ La résolution du contrat lorsque l'empêchement est définitif ou que le retard dans l'exécution de l'obligation empêchée le justifie.

Le régime légal de l'imprévision aboutit à :

- ✓ La faculté pour la partie qui le demande, d'initier une renégociation du contrat, sachant que pendant la phase de renégociation elle continue d'exécuter ses obligations.
- ✓ En cas de succès des renégociations, un avenant au contrat initial doit être signé.
- ✓ En cas de refus ou d'échec des renégociations, le contrat peut être résolu par les parties. A défaut d'accord, les parties peuvent saisir le juge pour se prononcer sur l'adaptation du contrat à prévoir.

Dans les deux cas de figure, les parties ont pu aménager les conséquences des mécanismes exonérateurs et encadrer leur application par une procédure d'information de l'autre partie de l'enclenchement du dispositif, le sort du contrat pendant la phase de négociation, la durée du mécanisme d'exonération, etc.

2-La force majeure et l'imprévision dans les contrats internationaux ?

La force majeure

La force majeure est issue de la **Civil Law**, cependant les pays de la Common Law utilise également ce principe. En revanche, la force majeure ne s'applique pas automatiquement dans les contrats de **Common Law** : une clause spécifique doit avoir été établie dans le contrat et doit détailler les causes qui peuvent être considérées comme force majeure.

Il est fréquent de trouver la notion de **Act of God** au sein des clauses de force majeure dans les contrats américains ou anglais. Cette notion consiste à excuser l'inexécution du contrat lors de la survenance d'événements naturels tels qu'un tremblement de terre ou un feu. De façon générale, la notion de force majeure est très restrictive en Common Law. Dans la plupart des cas, la force majeure est reconnue lorsque la circonstance exceptionnelle avait été prévue au contrat. Dans le cas du COVID-19, la cause d'épidémie devra avoir été prévue au contrat pour être qualifiée de force majeure.

La doctrine de la frustration

Au delà de la force majeure, la **doctrine de l'impossibilité d'exécution ou frustration** est utilisée en Common Law. Si le contrat ne contient pas de clause de force majeure ou si la clause de force majeure ne s'étend pas aux circonstances spécifiques du coronavirus en jeu au moment considéré, les parties peuvent avoir besoin de se fonder sur la doctrine de la frustration

Il y a trois conditions principales pour la frustration :

- ✓ L'événement intervenant doit rendre impossible ou radicalement différente l'obligation due en vertu du contrat.
- ✓ L'occurrence de cet événement qui a causé le changement radical ne peut être due à aucune des parties.
- ✓ Le contrat ne doit pas traiter de ce qui se passera lors de la survenance de l'événement prétendument frustrant (clause force majeure).

Bien que la frustration soit appliquée de façon très restrictive, aux vues des mesures gouvernementales très généralisées de « lockdown » actuelles, il se pourrait que le changement du cadre juridique qui oblige la population à rester chez elle, entraînant la suspension de certaines activités, pourrait être considéré comme constitutif d'une situation de frustration.

Le Hardship

Enfin, on trouve fréquemment dans les contrats internationaux la clause de **Hardship** (également appelée "clause de sauvegarde") qui se rapproche très fortement du concept d'imprévision, tel qu'introduit récemment dans le Code Civil français. En effet, la clause de Hardship permet à l'une comme à l'autre des parties signataires d'exiger que s'ouvre une nouvelle négociation, lorsque la survenance d'un événement de nature économique ou technologique bouleverse gravement l'équilibre des prestations prévues au contrat.

Cette clause est assez commune dans les contrats internationaux mais doit faire l'objet d'une rédaction précise afin que l'élément déclencheur ne soit pas considéré comme trop vague.

V. Auditer vos contrats plus rapidement avec l'Intelligence Artificielle

1-Pourquoi recourir à l'Intelligence Artificielle pour analyser ses contrats ?

Relire l'intégralité de ses contrats pour y contrôler la présence et les conditions précisées des différentes clauses concernées, est une entreprise aussi fastidieuse que chronophage. A fortiori dans un contexte d'urgence !

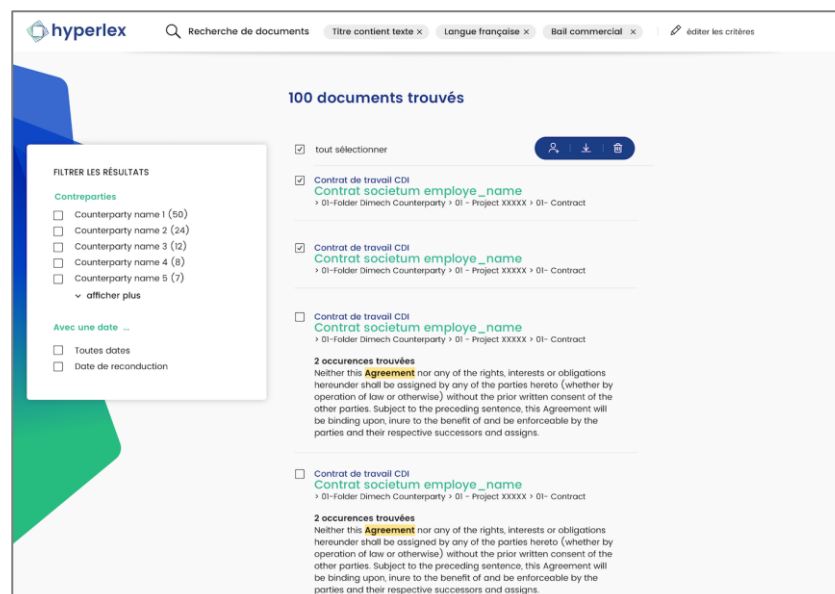
Des outils technologiques existent pour vous aider à analyser vos contrats en cours d'exécution. Leurs bénéfices sont multiples, parmi eux :

- ✓ vous apporter directement plus de visibilité sur l'ensemble de votre base contractuelle
- ✓ vous faire gagner du temps dans la recherche d'information en mobilisant un minimum de ressources
- ✓ réduire les risques d'erreurs et les oublis

2-Hyperlex, un outil d'aide à la décision pour gagner rapidement en visibilité sur le contenu de vos contrats

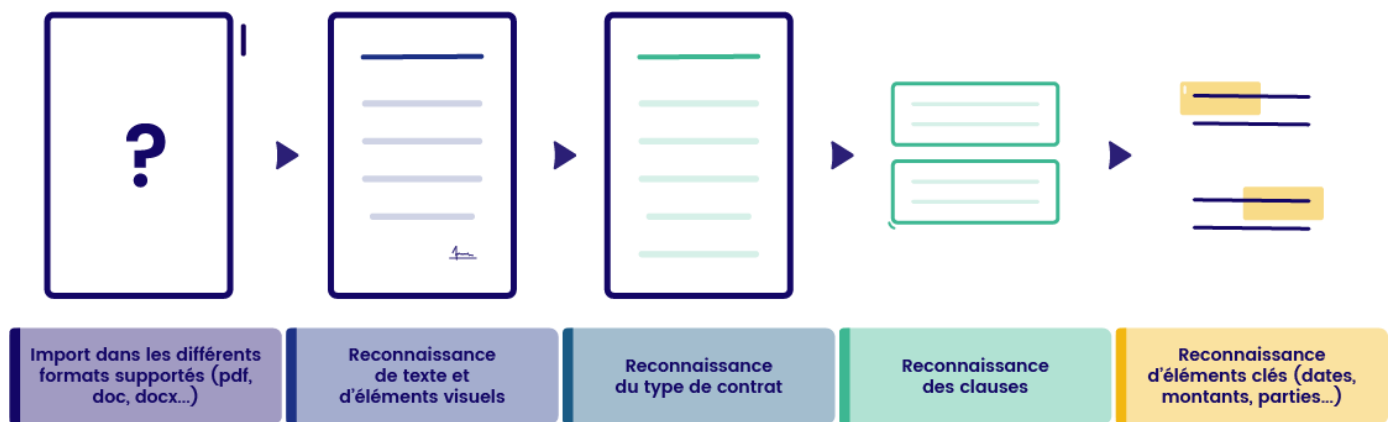
Solution SaaS de gestion et d'analyse de contrats basée sur l'Intelligence Artificielle, Hyperlex vous permet d'auditer tous vos contrats en quelques clics seulement.

Grâce à son puissant moteur de recherche, retrouvez facilement vos clauses de force majeure et toutes les informations essentielles à l'évaluation des risques et à la classification des contrats.



3-Comment cela fonctionne ?

Notre IA est capable de reconnaître automatiquement les types de documents, les clauses et les concepts juridiques clés dans vos contrats. Aucune saisie n'est nécessaire. Nos algorithmes entraînés trouvent l'information pour vous.



Une fois vos données identifiées, vous pouvez les suivre dans Hyperlex à l'aide de nos autres fonctionnalités. En effet, **le tout n'est pas de retrouver l'information mais bien d'en tirer parti et de la garder sous contrôle** dans le cadre du cycle de vie du contrat.

Par exemple :

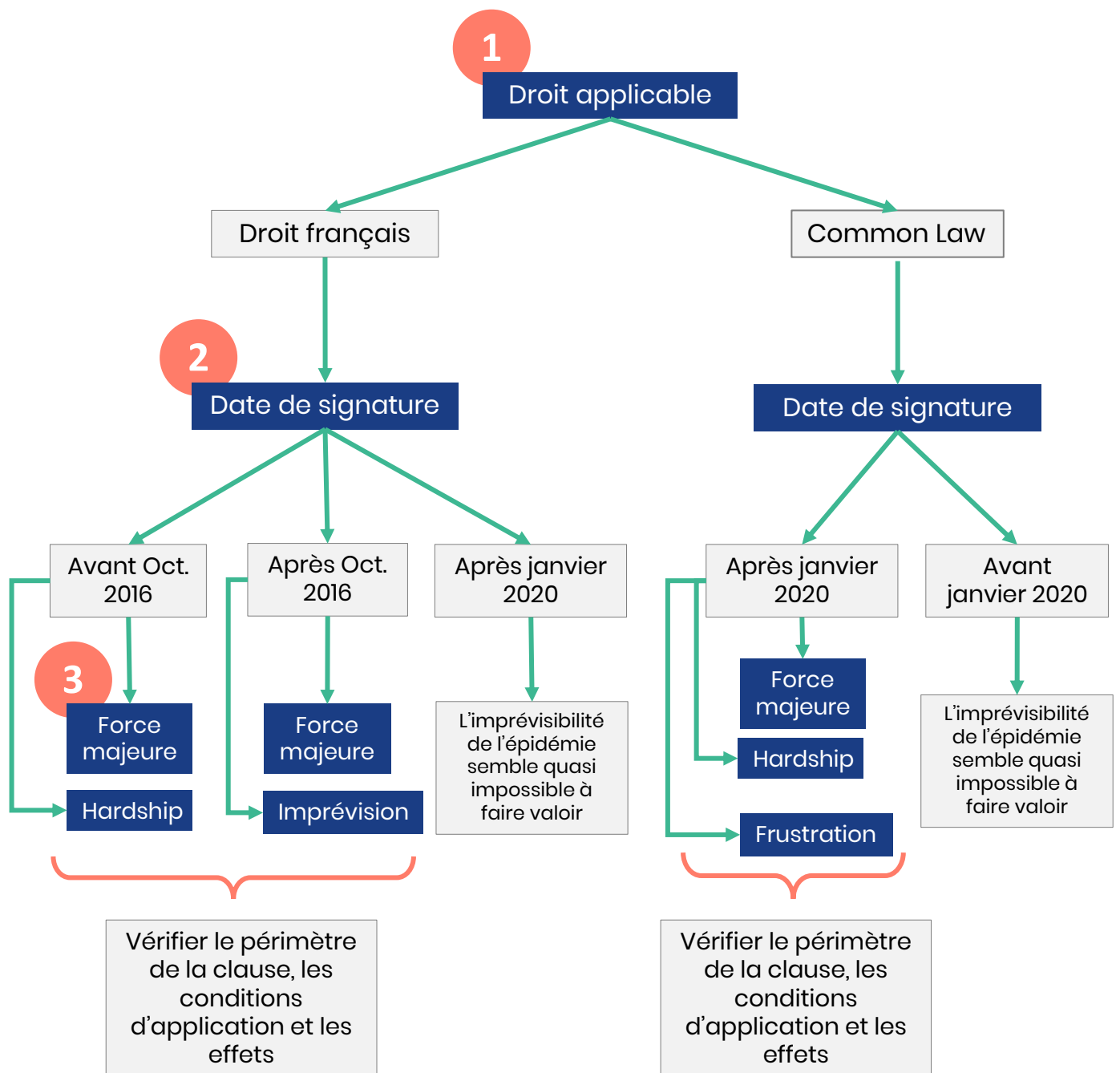
- Il vous est possible de créer des **rappels automatiques** pour n'oublier aucune échéance.
- Une **fiche de synthèse** recense les données importantes pour chaque contrat, vous permettant de contrôler rapidement les informations qu'il contient sans avoir besoin de le parcourir.
- Vous pouvez également **exporter vos données sous Excel ou par API** dans les autres logiciels de votre entreprise (ERP, CRM...) afin de les partager plus facilement.
- Vous pouvez encore analyser l'évolution de l'activité contractuelle grâce aux **tableaux de bord statistiques** qui vous permettent par exemple de comptabiliser, en un coup d'œil, les contrats en cours d'exécution ou de validation, ou encore arrivant à échéance à x jours, etc.

4- Définir un schéma d'audit

La réalisation d'une cartographie de vos contrats avec l'IA d'Hyperlex suppose de définir un schéma d'audit, c'est à dire les éléments à faire ressortir par l'IA.

Pensez à vous faire conseiller par votre avocat pour vous aider à valider vos schémas d'audit et pour exploiter le résultat de l'audit !

UN EXEMPLE DE SCHÉMA DE CONTRÔLES AVEC HYPERLEX



5-Recourir à l'IA d'Hyperlex : deux approches possibles

VOUS SOUHAITEZ RÉPONDRE AUX IMPACTS DU COVID-19 IMMÉDIATEMENT

→ **Commandez un audit flash des principaux contrats de l'entreprise en ligne et sans engagement**

Hyperlex extrait pour vous les informations clés de vos contrats et vous les restitue sous excel en quelques jours.

Cette prestation peut être accompagnée d'une analyse juridique par nos avocats partenaires.

Demander un devis

VOUS SOUHAITEZ AUSSI ANTICIPER VOS BESOINS FUTURS DÈS À PRÉSENT

→ **Souscrivez un abonnement à notre solution de gestion et d'analyse de contrats**

Outre ses outils d'analyse, Hyperlex met à votre disposition l'ensemble de ses fonctionnalités de gestion de contrat afin de mettre rapidement en place une base de données vous permettant d'être autonome.

Demander une démo

Remerciements

Hyperlex remercie **Gwendoline Cattier**, avocate au sein du cabinet Fidal, et **Justine Gine**, Customer Success Manager chez Hyperlex, pour leur précieuse participation à la rédaction de ce guide.



Gwendoline Cattier

Diplômée de l'Université de Paris II Assas, Gwendoline est avocate en droit économique (contrat, concurrence, distribution) au sein du cabinet Fidal. Auparavant Gwendoline a travaillé pour la Maison Ladurée en tant que directrice juridique.



Justine Gine

Diplômée de l'Université Paris Dauphine et titulaire du Certificat d'Aptitude à la profession d'Avocat, Justine a travaillé dans un grand groupe en droit économique, avant de rejoindre Hyperlex en tant que Customer Success Manager.

**Vous souhaitez en savoir plus sur notre solution
ou demander un devis ?**

Contactez notre équipe

SIMPLIFIEZ L'ANALYSE ET LA GESTION DE VOS CONTRATS AVEC HYPERLEX

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DES ENTREPRISES

Fondée en 2017 par deux ingénieurs, Hyperlex a pour mission de simplifier la gestion des documents juridiques et d'accélérer l'analyse des informations importantes qu'ils contiennent, grâce à l'automatisation permise par l'Intelligence Artificielle. Nous pensons que l'IA est faite pour assister les professionnels au quotidien afin de leur permettre de se concentrer sur leur expertise.



hyperlex.ai



@Hyperlex



@Hyperlex Software



@Hyperlex_



TROIS QUATORZE
avocats



Rakuten



NAF NAF
LE GRAND MÉCHANT LOGO



Et bien d'autres !