

COVID-19 : un cas de force majeure ?

La pandémie du Covid-19 a conduit divers gouvernements à prendre des mesures sanitaires inédites. Cette situation est venue perturber les activités de nombreux acteurs économiques et impacter l'exécution des contrats les liant à leurs partenaires.

Alors que, dans une allocution en date du 28 février 2020, le ministre de l'économie français annonçait que cette pandémie constituerait un cas de force majeure pour les entreprises dans les contrats conclus avec l'État, nombreux sont ceux qui s'interrogent sur la possibilité de se prévaloir ou non d'un cas de force majeure comme cause d'exonération de responsabilité ou même pour justifier la rupture de relations (l'article L. 442-1 II du Code de commerce, qui sanctionne la rupture brutale de relations commerciales établies, permet néanmoins une résiliation sans préavis « *en cas de force majeure* »).

Quelques éclaircissements du point de vue du droit français.

- Tout d'abord, si l'article 1218 du Code civil offre une définition de la force majeure et en prévoit les effets en matière contractuelle, il convient de rappeler que les parties peuvent parfaitement prévoir des aménagements dans leurs accords. Il n'est ainsi pas rare que les parties aient entendu « pré-qualifier » ou au contraire exclure certains événements ou encore organiser une faculté de résiliation si un cas de force majeure perdure au-delà d'un certain temps. Il conviendra donc en premier lieu de vérifier systématiquement si vos contrats contiennent de telles stipulations.
- Ensuite, sur le plan légal, la force majeure est définie comme 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.* »

Aucun événement ne peut donc en lui-même être qualifié de cas de force majeure. Il convient d'apprécier, au cas par cas, si 3 conditions sont cumulativement réunies à savoir : l'extériorité, l'imprévisibilité et l'irrésistibilité.

Ainsi, si par le passé de nombreuses décisions ont pu écarter la qualification de cas de force majeure s'agissant d'épidémies (H1N1, grippe aviaire, dengue, chikungunya), c'est que les juges ont estimé qu'une ou plusieurs des conditions faisaient défaut (parce que ces maladies étaient suffisamment connues et donc prévisibles, parce qu'elles pouvaient facilement être soignées, etc.).

La pandémie de covid-19 revêt certes un caractère assez inédit par son ampleur, sa gravité et les mesures sanitaires adoptées pour tenter de lutter contre sa propagation (susceptibles de caractériser un fait du prince). La situation actuelle échappe, sans aucun doute, au contrôle des « simples » contractants. Pour autant, les conditions d'imprévisibilité et d'irrésistibilité ne seront pas systématiquement remplies.

Les questions à vous poser seront donc les suivantes :

- quand le contrat en cause a-t-il été conclu ou renouvelé (un renouvellement fait naître un nouveau contrat) ?
- à cette date, la crise sanitaire et ses conséquences étaient-elle ou non « *raisonnablement* » imprévisibles ? Cette question pourra s'avérer délicate s'agissant de contrats conclus en 2020 et plus particulièrement après le 30 janvier. En effet, c'est à cette date que l'OMS a qualifié l'épidémie du coronavirus « *d'urgence de santé publique de portée internationale* » le 30 janvier 2020. On relèvera que ce n'est toutefois que le 11 mars 2020 que cet organisme a qualifié le covid-19 de pandémie et, en France, c'est par un arrêté en date du 14 mars 2020 qu'ont été adoptées les premières mesures affectant les acteurs commerciaux, avec la fermeture des restaurants et autres lieux nocturnes.
- la situation actuelle est-elle irrésistible ? Bien souvent, c'est ici que buteront les contractants.

Il faut en effet savoir que le débiteur d'une obligation de payer ne peut en principe pas invoquer la force majeure pour s'exonérer de son obligation. En outre, la qualification de force majeure devra être écartée si l'exécution demeure possible en mettant en œuvre des moyens appropriés comme, par exemple, le recours à des sources alternatives d'approvisionnement. Pas de force majeure, donc, si l'exécution devient « simplement » plus onéreuse. Dans ce cas, le salut viendra alors peut-être de l'article 1195 du Code civil, applicable en cas de survenance d'un « *un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rendant l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque* », qui permet alors de solliciter une renégociation du contrat et, en cas de refus ou d'échec de cette renégociation, une révision ou résiliation judiciaire.

- Enfin, si la crise sanitaire actuelle et ses conséquences constituent bien un cas de force majeure empêchant l'exécution d'une obligation contractuelle découlant de votre contrat, quelles conséquences ?

Sur le plan légal, il convient de se référer à l'article 1218 alinéa 2 du Code civil :

- si l'empêchement est temporaire, l'exécution empêchée est simplement suspendue ; à noter que le cocontractant peut quant à lui suspendre les paiements ;
- si l'empêchement est définitif ou si le retard dans l'exécution du contrat rend inutile son exécution, le contrat est alors résolu de plein droit. Attention : la résolution entraîne l'anéantissement du contrat depuis son origine et il faudra alors traiter la question des restitutions en particulier si le contrat a été exécuté partiellement.