

Covid-19 : Premiers réflexes en matière de relations commerciales

Maj-17 mars 2020

EY
Société
d'Avocats

Au-delà des questions sanitaires et strictement opérationnelles, la gestion de la crise actuelle doit intégrer la mise en œuvre des outils juridiques pour assurer la pérennité des entreprises et de leurs relations commerciales

Force Majeure ?

Si le Gouvernement considère depuis le 28 février dernier, que le coronavirus est « *un cas de force majeure pour les entreprises* », cette déclaration de principe ne vaut qu'en matière de marchés publics d'Etat et n'engage ni les opérateurs privés, ni les juridictions amenées à trancher en cas de contentieux, sauf à spéculer sur un apport législatif à venir en la matière.

A ce jour, malgré l'ampleur inédite des mesures restrictives liées à l'exercice de certaines activités et à la libre circulation des personnes, en matière de relations commerciales, rien ne permet d'affirmer que les entreprises pourront systématiquement s'exonérer ou suspendre leurs obligations pour cause de force majeure. Pour l'heure, on ne peut que se fonder sur la jurisprudence existante qui en matière de force majeure procède à une analyse au cas par cas tenant compte notamment du droit applicable à la relation commerciale, des prévisions contractuelles et, plus concrètement, des faits de chaque espèce.

Le sujet concerne tant les entreprises qui ne peuvent faire face à leurs obligations du fait de la situation (ex. annulation d'une manifestation, impossibilité de livrer ses clients dans les délais) que celles qui sont « de l'autre côté » et voient leurs partenaires leur opposer la force majeure pour s'exonérer de leurs obligations.

Nos Recommandations

1.- Identifier les relations commerciales stratégiques, c'est-à-dire les relations dont dépend la poursuite de l'activité (tel sera notamment le cas des approvisionnements) ainsi que les engagements dont l'exécution totale ou partielle est potentiellement menacée (exemples : livraisons, exécution de commandes ou de prestations, paiements).

2.- Analyser les problématiques juridiques liées à chacune des relations identifiées et notamment :

- existence ou non de contrats formalisés et, dans l'affirmative, l'analyse des dispositions contractuelles ;

- existence ou non d'une situation de force majeure au sens de l'article 1218 du Code civil ou suivant les éventuels aménagements contractuels, la portée de la clause concernée, ses conditions de mise en œuvre (ex : notification), etc. ;

- existence ou non d'une situation caractérisant l'imprévision au sens de l'article 1195 du Code civil ou encore la mise en œuvre des éventuelles clauses « de hardship » ;

- étendue et portée des obligations d'information et de bonne foi au sens du Code Civil et, portée des éventuelles obligations spécifiques contractuelles ;

NB. Il serait tout aussi difficile de s'affranchir d'une analyse au cas par cas des relations commerciales stratégiques qui seraient soumises à un droit étranger.

Plan d'actions :

Confronter les résultats des analyses juridiques aux conditions d'assurance et aux contraintes opérationnelles pour être en mesure de proposer un plan de réaménagement des obligations contractuelles ;

Procéder aux notifications / informations nécessaires ;

Monitorer/actualiser l'évolution de la situation et adapter le plan de réaménagement en conséquence dans une logique de partage avec les partenaires commerciaux concernés ;

Se tenir informé des dispositifs gouvernementaux mis en place pour faciliter la gestion de trésorerie et la négociation avec certains partenaires (le gouvernement ayant déjà annoncé le déploiement des mesures d'accompagnement des PME qui auraient besoin de renégocier leurs contrats et/ou leurs crédits ou qui seraient exposées à des difficultés de trésorerie - <https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-soutien-entreprises#>) ;

Faire preuve de bonne foi et d'une coopération loyale quand bien même le degré de bouleversement de l'économie du contrat ou de l'imprévision ne serait pas (encore) atteint. Dans le contexte d'une crise inédite et évolutive, il paraît particulièrement important que les parties tiennent compte de toute circonstance nouvelle, indépendante de leur volonté pour exécuter le contrat en observant une ligne de conduite guidée par les principes de prévenance, d'échange et de transparence afin de limiter les dommages.

L'accompagnement d'EY Société d'Avocats

Notre équipe spécialisée en droit économique peut vous accompagner dans la gestion de la crise générée par l'épidémie de COVID19.

Ernst & Young Société d'Avocats

EY Société d'Avocats est un des cabinets leaders de la fiscalité et du droit. De par notre appartenance à un réseau de dimension mondiale, nous mettons notre expertise au service d'une performance durable et responsable. Nous faisons grandir les talents afin qu'ensemble, ils accompagnent les organisations vers une croissance pérenne. C'est ainsi que nous jouons un rôle actif dans la construction d'un monde plus juste et plus équilibré pour nos clients, nos équipes et la société dans son ensemble.

Ernst & Young Société d'Avocats
Inscrit au Barreau des Hauts de Seine
Membre d'Ernst & Young Global Limited

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun est une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Les informations sur la manière dont EY collecte et traite les données personnelles, ainsi que sur les droits dont bénéficient les personnes concernées au titre de la législation en matière de protection des données, sont disponibles à l'adresse suivante : ey.com/privacy. Retrouvez plus d'informations sur notre organisation sur www.ey.com.

© 2020 Ernst & Young Société d'Avocats.

Tous droits réservés.

Document imprimé conformément à l'engagement d'EY de réduire son empreinte sur l'environnement. Cette publication a valeur d'information générale et ne saurait se substituer à un conseil professionnel en matière comptable, fiscale ou autre. Pour toute question spécifique, vous devez vous adresser à vos conseillers.