

**guide**BONNES PRATIQUES / MANAGEMENT / FINANCE / **DRIT** / INDICES / ACHATS**Ingénierie juridique**

La révision des contrats en période de crise

Dans un contexte de crise économique sévère, l'introduction d'une clause de « hardship », bien verrouillée, permet d'imposer la renégociation.



LAURENT ARCHAMBAULT,
avocat associé,
cabinet **FTPA**

La crise économique qu'affrontent les entreprises redonne toute leur actualité aux clauses dites de « hardship ». Rappelons que le code civil prévoit que le contrat est la loi des parties et qu'il est, par conséquent, intangible. Depuis le XIX^e siècle, les magistrats ont jugé que cette règle est absolue et qu'on ne peut donc y déroger. D'un point de vue économique, la renégociation des contrats en cas de circonstances imprévisibles lors de leur signature se justifie pourtant, notamment par la multiplication des relations entre les parties et l'aggravation de la variation des cours des matières premières. Or un principe général de révision du contrat n'est pas admis, bien qu'il soit de plus en plus considéré, au gré des transformations économiques, de la concurrence avec le modèle anglo-saxon et de la pression exercée tant par la doctrine que par les décisions de la Cour de cassation et par les propositions de réforme législative.

Ainsi, une proposition de loi du 22 juin vise à obliger le partenaire à renégocier le contrat, lorsqu'un changement imprévisible des circonstances rend l'exécution excessivement onéreuse pour le cocontractant qui n'a pas prévu d'en assumer le risque.

Cependant, ce texte est encore loin d'être adopté. Avant de pouvoir l'invoquer, il est possible de se prémunir contractuellement contre l'instabilité économique, en prévoyant des clauses de hardship. Il convient de préciser que ces clauses sont distinctes des clauses classiques et rigides de révision des prix. Il faut aussi les distinguer des clauses de force majeure: tandis que ces dernières conduisent à obtenir une exonération de responsabilité en cas de non-respect de l'obligation, dont la force majeure a empêché l'exécution, les clauses de hardship permettent de prévoir à l'avance la possibilité de renégocier les obligations contractuelles et, à défaut d'accord, de résilier le contrat.

Efficaces devant les tribunaux

Sur le terrain, les cas d'application de ces clauses de hardship consistent, par exemple, dans la variation du cours des matières premières ou du cours des changes, et dans la modification des droits de douane, voire de la législation. Ces clauses, très courantes dans les contrats internationaux, sont efficaces devant les tribunaux. Cependant,

leur efficacité dépend en grande partie d'un impératif majeur: celui de la qualité de sa rédaction. Précisément, la clause de hardship doit reposer sur un événement objectif et imprévisible, que ce soit pour l'une ou l'autre des parties, au moment de la formation du contrat. Son efficacité est subordonnée notamment à la rédaction précise des modalités de la renégociation (notamment, le sort des obligations contractuelles pendant cette période: suspension ou exécution); aux solutions prévues en cas d'échec de la renégociation (résiliation, poursuite ou saisine d'un tiers). Le degré de précision de rédaction de la clause affectera l'intensité de la renégociation vis-à-vis de chaque partie. ■

L'ENJEU

● **Anticiper contractuellement la survenance d'un bouleversement extérieur aux parties.**

LA MISE EN ŒUVRE

● **Insérer dans vos contrats une clause de hardship soigneusement rédigée.**