



Magazine

PME Magazine
1002 Lausanne
058 269 28 40
<https://www.pme.ch/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 18'971
Parution: 10x/année



Page: 119
Surface: 74'089 mm²

unine
UNIVERSITÉ DE
NEUCHÂTEL

Ordre: 1082024
N° de thème: 377.004
Référence: 80785244
Coupage Page: 1/3

Spécial Guide des PME

«La pandémie de Covid-19 n'est pas forcément un événement de force majeure»

En cette période difficile pour les acteurs économiques, **Christoph Müller**, spécialiste en droit des contrats à l'Université de Neuchâtel, conseille les entreprises sur la préparation aux cas «de force majeure». **Hélène Krähenbühl**

«**C**as de force majeure.» L'expression jusqu'alors réservée aux experts juridiques a fait son apparition dans l'espace public pendant la crise sanitaire. Le concept fait référence aux événements imprévus qui bouleversent le bon fonctionnement d'une entreprise. Ainsi, le blocage du canal de Suez, la pénurie actuelle de puces électroniques ou encore les immobilisations de marchandises à la frontière britannique en raison du Brexit sont autant d'exemples qui peuvent entraîner des suspensions de production ou des retards de livraison.

Pour les PME suisses, ces imprévus peuvent se révéler embarrassants et très coûteux. Les cas de force majeure permettent de remettre en cause totalement ou partiellement des engagements contractuels devenus objectivement impossibles à exécuter en raison de circonstances imprévisibles. Christoph Müller, professeur à l'Université de Neuchâtel et spécialiste en droit des contrats, livre ses conseils aux entreprises.

Quand peut-on parler d'événement «de force majeure»?

Christoph Müller: Il n'existe pas de définition formelle de la force majeure dans le droit suisse, mais il existe un consensus très large au niveau du droit international et du droit suisse. Selon celui-ci, il s'agit d'un événement extérieur imprévisible et insurmontable, c'est-à-dire qui va au-delà de la force des parties concernées. Le Code des obligations suisse prévoit des mécanismes analogues à la force majeure qui aboutissent aux mêmes résultats.

La pandémie de covid constitue-t-elle toujours un événement de force majeure pour les entreprises?

Cela dépend. Il faut être prudent avec cette notion. Les critères de l'imprévisibilité et du caractère extérieur de la pandémie sont bien remplis, mais l'aspect «insurmontable» de l'événement requiert une certaine nuance. En effet, pour l'immense majorité des contrats, la pandémie représente un empêchement «insurmontable temporaire» et non pas un événement «insurmontable définitif». Par conséquent, les parties peuvent être libérées de leurs engagements, mais uniquement pendant la période lors de laquelle la situation sanitaire rend objecti-

vement impossible leur exécution. J'utilise le terme «peuvent être», car tout dépend des conséquences concrètes que les mesures de confinement et de déconfinement ont sur la possibilité des parties d'exécuter leurs obligations.

Une entreprise qui subit un retard de livraison ou une suspension de production peut-elle exiger un dédommagement à son fournisseur?

Uniquement si le retard ou l'arrêt de production sont de la faute du fournisseur et que l'exécution du contrat s'avère définitivement impossible, en raison par exemple d'une interdiction de production prononcée par une autorité. Dans cette situation seulement, le fournisseur se voit libéré de ses obligations. Par ailleurs, si l'une des parties a déjà reçu de l'argent, elle devra le restituer. Il faut ainsi, dans chaque cas, examiner si le retard du fournisseur est exclusivement dû au covid ou s'il partage la responsabilité du retard.

Comment les PME peuvent-elles anticiper au mieux ces événements?

Le premier réflexe à avoir est de vérifier si le contrat de l'entreprise



Magazine

PME Magazine
1002 Lausanne
058 269 28 40
<https://www.pme.ch/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 18'971
Parution: 10x/année



Page: 119
Surface: 74'089 mm²

UNIVERSITÉ DE
NEUCHÂTEL

Ordre: 1082024 Référence: 80785244
N° de thème: 377.004 Coupure Page: 2/3

contient une clause de force majeure. Cette dernière devra contenir trois éléments: une définition de ce que les parties entendent par ce terme, des exemples de scénarios ainsi que les conséquences qu'une telle situation devra avoir sur les obligations respectives. Plus le contrat est précis, plus le pouvoir d'interprétation du juge ou d'un arbitre au moment venu se trouve limité.

Lorsque le contrat ne stipule rien de précis, il faut examiner si l'empêchement représente effectivement un cas de force majeure au sens de la loi et de la jurisprudence, puis contacter sans tarder son partenaire commercial pour l'informer. Il se révèle alors également crucial de documenter immédiatement et de manière détaillée la situation. Dans le cas où vous êtes la partie qui entend invoquer la force majeure, il faudra conserver toutes les preuves qui démontrent votre impossibilité d'exécuter vos obligations. Mais si c'est votre partenaire contractuel qui invoque ce principe, il faudra lui demander des précisions avant de se positionner.

La pandémie de covid peut-elle justifier une renégociation du contrat si les critères de la force majeure ne sont pas remplis?

Tout dépend de l'impact de la pandémie sur l'équilibre contractuel. Dans le cas où le texte contient une clause d'adaptation en cas de changement imprévu des circonstances, il faut vérifier que les conditions pour une adaptation sont remplies. Mais lorsque rien n'est stipulé, il est préférable de prendre contact – le plus tôt possible – avec son partenaire contractuel pour tenter une négociation. Tout le monde, ou presque, se retrouve logé à la même enseigne dans cette crise, les partenaires se montrent ainsi en règle générale compréhensifs.

Une autre possibilité consiste à demander au tribunal d'adapter le contrat au nouveau contexte en vertu du «principe de l'imprévision». En plus du changement des circonstances, plusieurs critères restrictifs devront être respectés pour prétendre à une telle réadaptation. Il faut notamment que l'équilibre entre prestations et contre-prestations soit gravement chamboulé. Par exemple, l'entreprise en question est contrainte de vendre ou de produire à perte. Lorsque les différentes clauses sont remplies, le tribunal pourra alors modifier le texte. Il réduira la prestation de la partie désavantagée ou, au contraire, augmentera la contre-prestation de celle favorisée.



2002

Doctorat en droit.
Christoph Müller
reçoit le Prix
Professor Walther
Hug, décerné
chaque année aux
meilleures thèses
de doctorat.

2006

Professeur de
droit privé à la
Faculté de droit
de l'Université de
Neuchâtel.





Magazine

PME Magazine
1002 Lausanne
058 269 28 40
<https://www.pme.ch/>

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 18'971
Parution: 10x/année



Page: 119
Surface: 74'089 mm²

unine

UNIVERSITÉ DE
NEUCHÂTEL

Ordre: 1082024
N° de thème: 377.004
Référence: 80785244
Coupure Page: 3/3

Canal de Suez Qui va payer la facture?

Le blocage du canal de Suez par un cargo en mars a eu d'énormes répercussions économiques. Le flou demeure quant à la facture pour les assureurs, qui pourrait n'être connue que d'ici à plusieurs années.

