

LA LOI DU CONTRAT ET LE MARCHÉ

Par Arnaud Vanbremeersch, associé et Olivier de Taffin, Jones Day



La volatilité du prix des matières premières constitue un risque financier pour les entreprises et en particulier pour les PME qui n'ont pas toujours la possibilité de répercuter la hausse de leurs coûts de fabrication et d'augmenter le prix initialement prévu dans le contrat de fourniture. Les parties au contrat n'ont pas forcément anticipé dans leur contrat les conséquences juridiques d'une telle variation. Se pose alors la question des solutions offertes « par défaut » par le droit français susceptibles de résoudre une telle difficulté : c'est la problématique juridique de l'imprévision qui peut se définir comme un bouleversement imprévisible des circonstances économiques ayant présidé à la conclusion du contrat. Contrairement au cas de force majeure qui s'applique lorsque l'exécution du contrat est devenue impossible pour l'une des parties, l'imprévision ne rend pas l'exécution impossible mais seulement plus onéreuse pour une des parties. Les tribunaux français refusent traditionnellement de modifier les termes financiers d'un contrat pour imprévision. Ce refus est aujourd'hui critiqué, notamment au regard des évolutions quelque peu contraires des législations étrangères qui ont dans l'ensemble plutôt bien accueilli la révision judiciaire pour imprévision. Ainsi, de nombreux systèmes juridiques étrangers, tels que les droits suisses, italiens, espagnols et allemands, sous des formes différentes, admettent la théorie de la révision pour imprévision. Seuls les droits belges et luxembourgeois restent comme le droit français hostiles à cette révision par le juge. Le choix de la loi applicable au contrat de fourniture n'est donc pas neutre sur ce point d'autant plus que la convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises ne comporte aucune disposition relative à l'imprévision. Dans ce contexte, la Chancellerie a élaboré en juillet 2008 un important projet de réforme du droit des contrats qui envisage notamment la révision contractuelle du contrat en cas d'imprévision. Selon ce projet, « si un changement de circonstances, imprévisible et insurmontable, rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation à son cocontractant mais doit continuer à exécuter ses obligations durant la négociation ». Au surplus, il prévoit « qu'en cas de refus ou d'échec de la renégociation, le juge peut, si les parties en sont d'accord, procéder à l'adaptation du contrat, ou à défaut y mettre fin à la date et aux conditions

qu'il fixe ». Ce texte, si adopté, peut constituer une protection en faveur des entreprises, et en particulier des PME, qui ne parviennent pas à faire insérer dans leur contrat une clause de hardship (clause de révision obligeant les parties à renégocier le contrat dans des cas définis). Le MEDEF est favorable à cette modification du droit français dès lors « *que les conditions de mise en œuvre de ce mécanisme sont suffisamment encadrées pour ne pas porter atteinte à la sécurité juridique, que le juge ne se voie pas octroyer le pouvoir de réviser le contrat sans l'accord des parties et qu'est assurée une juste indemnisation du cocontractant auquel la rupture du contrat pourrait être imposée en cas d'échec de la renégociation* » ⁽¹⁾. Ce projet s'inscrit il est vrai dans un courant de jurisprudence qui tend à confier plus de pouvoir au juge en matière contractuelle, mais il nous semble cependant que le contrat doit rester la loi des parties et que le juge n'a pas vocation à intervenir pour imposer la loi du marché.

⁽¹⁾ Isabelle Trémeau, Direction des affaires juridiques du MEDEF. V. Observations du MEDEF sur le projet de réforme du droit des contrats – Octobre 2008