



Covid-19 : comment remettre en cause un contrat



Avant toute décision, l'entreprise doit minutieusement analyser le type de contrats dont l'exécution est devenue, pour elle, économiquement préjudiciable. - iStock

Fragilisées par la crise liée à l'épidémie de coronavirus, certaines entreprises pourraient être tentées de renégocier, de suspendre, voire de rompre un contrat dont la rentabilité est remise en cause. Mode d'emploi. Après les urgences de très court terme, vient le temps des interrogations de court et moyen terme posées par la crise liée à l'épidémie de Covid-19. A l'image de Canal + et de BeIN qui ont décidé, l'une après l'autre, de suspendre le paiement des droits TV de la Ligue 1 et Ligue 2 en raison de l'interruption des championnats de football, certaines entreprises pourraient être tentées de remettre en cause des contrats dont la rentabilité est soudain mise à mal. « *C'est un sujet qui prend actuellement de l'ampleur, sur lequel nous commençons à être consultés, et qui va continuer à en prendre dans les jours et les semaines à venir* », confirme Céline Leroy, associée litigation et forensic chez Eight Advisory, et experte judiciaire près la Cour d'appel de Paris. Passage en revue des points à ne pas négliger pour minimiser la prise de risques.

1. Evaluer le type de contrats concernés

Avant toute décision, l'entreprise doit minutieusement analyser le type de contrats dont l'exécution est devenue, pour elle, économiquement préjudiciable. Pour cela, elle peut prendre en considération trois facteurs distincts : le jalon de paiement du contrat qui, à partir du moment où il est significatif, peut avoir un impact sur la trésorerie à court terme ; le secteur d'activité du co-contractant, plus ou moins touché par la crise ; et enfin, l'objet et l'intérêt initiaux du contrat qui peuvent avoir été rendus caduques par la période de turbulences économiques. « *Certains groupes qui sont en train de finaliser l'acquisition d'une société peuvent,*

business.lesechos.fr

Pays : France

Dynamisme : 9



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

par exemple, se poser la question du closing, à l'image de Xerox qui a mis un terme à son OPA hostile lancée sur HP au début du mois de mars , assure Céline Leroy. Il faudra alors évaluer le niveau des dommages et intérêts potentiels à accorder en cas de suspension ou de rupture de l'opération. »

A moyen terme, les sociétés devront aussi garder un œil sur toutes ces entreprises qui ont déjà, comme LafargeHolcim, Saint-Gobain ou Total , annoncé une réduction massive de leurs plans d'investissements pour traverser la crise. *« Dans tous les cas, il y a toujours deux niveaux d'analyse à conduire : identifier les co-contractants potentiellement à risque, et vérifier l'exposition d'une entreprise sur ses contrats majeurs en cours d'exécution en comparant les coûts engagés et les surcoûts liés à la situation de crise - réalisés et à venir - avec les montants déjà encaissés et une évaluation de la capacité financière du co-contractant à régler l'intégralité des sommes dues »* , résume Céline Leroy.

2. Echafauder des scénarios

En cas de remise en cause d'un contrat en cours de négociation, il faut d'abord appliquer une stratégie de bonnes relations commerciales, chercher à temporiser, si possible, pour décaler la finalisation de l'opération dans le temps ou envisager une sortie de bonne foi. *« L'entreprise doit alors estimer l'impact financier d'une rupture des pourparlers, d'abord en prenant en compte les coûts de la négociation, puis en évaluant, si possible, la perte de chance pour le co-contractant »* , conseille l'experte.

En cas de suspension ou de rupture d'un contrat en pleine exécution, la société devra échafauder des scénarios de simulation pour évaluer les conséquences économiques d'une telle décision. En matière de trésorerie , bien sûr, mais aussi, et la tâche est plus ardue, en intégrant les impacts opérationnels de la crise. *« La modélisation, qui doit aider à la prise de décision, doit prendre en compte les surcoûts liés à la suspension du contrat, ceux corrélés à son éventuelle reprise dans le futur, mais aussi les écarts de rentabilité entre les différents scénarios de renégociation, d'une stratégie de suspension-reprise à une exécution en mode dégradé, en passant par une rupture définitive pour cause de déséquilibre économique »* , ajoute Céline Leroy. A cela s'ajoutent les coûts induits par la sortie du contrat, qu'ils soient liés à une faute d'exécution, à une faute d'exécution à tort exclusif, voire à une liquidation judiciaire.

3. Préparer d'éventuelles poursuites judiciaires

Dans tous les cas, les entreprises doivent dès à présent préparer le moyen terme et se constituer des éléments de preuve pour anticiper toute poursuite judiciaire éventuelle. *« Les dossiers contentieux arriveront devant les juges ou les arbitres dans seulement 12 ou 18 mois et ils répondront à une seule question : l'inexécution-rupture du contrat procédait-elle d'un effet d'aubaine ou était-elle économiquement fondée ? »* , prévient l'experte.

La société devra alors être en mesure de prouver qu'elle a cherché toutes les alternatives possibles et, pour cela, avoir collecté l'ensemble des documents qui permettent de reconstituer son analyse et d'aider le juge ou l'arbitre à se replacer dans le contexte de la prise de décision. *« Il faut, dès aujourd'hui, mettre de côté les éléments économiques et financiers, présentés au comité exécutif ou au comité d'investissement, qui ont fondé la signature du contrat, mais aussi tout le travail évaluant l'impact de l'exécution de ce dernier dans le contexte de crise, détaille Céline Leroy. Car c'est bien en comparant ces deux éléments de preuve que le juge ou l'arbitre pourra mesurer l'impact économique et tranchera. »*