

Le droit des contrats est réformé: trois pièges à éviter

Entreprise - Gestion / Fiscalité - Droits des affaires

Par [Marianne Rey](#), publié le 03/10/2016 à 15:44



La réforme du droit des contrats est entrée en vigueur le 1er octobre. Que disent vos contrats de fourniture, vos conditions générales de vente... ? Un check-up général s'impose.

C'est un fait, la réforme du droit des contrats a moins fait parler d'elle que celle du droit du travail. Parce qu'elle intéresse moins le grand public, mais aussi parce qu'elle a été adoptée en toute discrétion, par voie d'ordonnance, le 10 février 2016. Pas de débat parlementaire, donc, mais plus de 300 articles du Code civil remaniés.

"C'est le moment de revoir tous ses modèles de contrats sous ce prisme, alerte Kérine Tran, juriste au sein du cabinet ARC. Certes, certains éléments inscrits nouvellement dans le code étaient déjà reconnus par la jurisprudence. Mais maintenant qu'ils sont écrits noir sur blanc dans le texte de loi, certains consommateurs ou entreprises n'hésiteront plus à se lancer dans une procédure pour faire annuler ou priver d'effet telle ou telle clause de leur contrat, voire leur contrat en entier".

Voici, selon cette juriste, les trois points prioritaires à prendre en considération.

1. Les informations pré-contractuelles

"Celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant", dit désormais le Code civil. "Le manquement à ce devoir d'information peut entraîner l'annulation du contrat", est-il indiqué.

Le conseil de Kérine Tran: "A l'entreprise d'arbitrer sur les informations qu'elle estime déterminantes et pouvant influencer sur la volonté de signer du client. Elle doit penser à les inscrire dans le contrat ou les communiquer par écrit avant la signature et mentionner que le client reconnaît les avoir comprises et en a tenu compte dans sa prise de décision. Ne pas se contenter de communiquer ces informations importantes à l'oral est primordial."

2. Les contrats d'adhésion

Les contrats d'adhésion sont tous ceux pour lesquels les conditions générales n'ont pas fait l'objet d'une négociation. Ils sont légion. Il peut s'agir d'un contrat de fourniture d'énergie, d'assurance, d'un contrat de distribution, d'un contrat de vente entre un site de e-commerce et un internaute...

Le Code civil reconnaît désormais qu'il ne peut y avoir déséquilibre significatif dans l'économie de ces contrats d'adhésion. Il s'agit ni plus ni moins de la reconnaissance des clauses abusives par le Code civil.

La réforme du droit des contrats instaure également que, dans ces contrats d'adhésion, l'interprétation en cas de doute (quand une clause n'est pas claire) sera faite en faveur de la partie qui n'a pas pu négocier.

Le conseil de Kérine Tran: "Revoir l'ensemble de ses conditions générales de vente, pour vérifier l'équilibre global entre les droits et obligations des deux parties. Si par exemple, dans un contrat de distribution, un fournisseur est soumis à des délais de paiement stricts, dont le non-respect entraîne des sanctions financières, mais qu'aucune pénalité n'est prévue pour les manquements du distributeur, il y a déséquilibre significatif, comme l'a jugé la cour de cassation en 2015."

3. Les circonstances imprévisibles

Désormais, "si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant". Si ce dernier refuse ou que la négociation échoue, les parties peuvent décider de résilier le contrat ou demander d'un commun accord au juge de "procéder à son adaptation". Si, au bout d'un délai raisonnable, les parties n'ont pas réussi à s'accorder pour renégocier ou saisir le juge, une partie toute seule peut saisir le juge afin qu'il révisé le contrat ou y mette fin.

Le code ne précise pas ce que peuvent être ces circonstances imprévisibles. Est-ce qu'une entreprise ayant souscrit un contrat de maintenance sur trois ans pour un photocopieur et qui connaît une baisse subite de son chiffre d'affaires pourrait se prévaloir de cette circonstance imprévisible pour demander à renégocier les prix ?

Le conseil de Kérine Tran: "Etant donné le caractère très imprécis de cette nouvelle règle, on peut imaginer que le juge pourrait carrément revenir sur des conditions substantielles du contrat, comme le prix, les délais de livraison, les intérêts de retard.

Il faudra attendre la jurisprudence pour en être certain. En attendant, les entreprises doivent se protéger. Et comme cet article n'est pas "d'ordre public", les co-contractants peuvent tout à fait y déroger, en inscrivant dans leur contrat des clauses excluant ce mécanisme."