



Me Aurélien AUCHER

Me Jessica FARGEON

Me Vanessa FRASSON

Droit des contrats & CORONAVIRUS : Négociation ou résiliation, le sort de mon contrat face à la crise sanitaire ?

Nombre de nos clients sont actuellement confrontés à des problématiques similaires : quel avenir pour leurs contrats en cours ? Comment assurer la préservation des engagements de leurs partenaires commerciaux ou comment y mettre fin compte tenu des changements économiques apparus à l'issue de cette crise.

Les prochains articles que nous publierons vous apporterons des réponses à des cas précis, et attireront votre attention sur les solutions à mettre en place de toute urgence dans certains domaines d'activité.

Dans ce premier article nous faisons le point sur les deux principales notions juridiques qu'il vous faudra assimiler pour pouvoir éventuellement trouver une première issue dans l'exécution de vos contrats en cours : la force majeure (article 1218 du Code civil) et la théorie de l'imprévision (article 1195 du Code civil).

Soyons clairs, compte tenu de l'importance stratégique des régimes qui leur sont applicables, vous trouverez sur internet de nombreuses notes et articles sur ces notions et dont les services juridiques de nombreuses entreprises s'emparent activement depuis quelques jours.

Nous avons opté pour une approche différente en vous rappelant brièvement ces notions et en axant notre analyse sur la pratique.

Pour renforcer votre efficacité dans l'analyse de vos contrats, nous avons donc souhaité vous apporter dans le présent article des précisions afin d'encadrer vos actions dans le temps (nous parlons ici en semaines) afin que vous puissiez mettre en œuvre dès à présent les solutions nécessaires à la préservation de votre activité durant la période de confinement, et en vue de la reprise lorsque nous en sortirons.

Nous vous en souhaitons bonne lecture et tenons à vous rappeler que chaque contrat reste unique : l'expertise d'un avocat permet naturellement d'apprécier d'autres solutions que celles que nous vous exposons ci-après, plus adaptées à vos besoins.

¹ Avec la participation de Madame Eva FERREIRA

LES POINTS A RETENIR

Force majeure

➤ Le coronavirus est-il réellement un cas de force majeure ?

Le caractère irrésistible de l'épidémie au COVID-19 risque de porter à débat lorsque les vos partenaires commerciaux viendront exiger le maintien du contrat en vous reprochant l'absence de poursuite de votre activité ou votre baisse de productivité, ce que nombre d'entre eux n'hésitent pas à faire actuellement.

Il vous appartiendra de prouver que vous avez tout mis en œuvre en termes de moyens (sécurisation des effectifs, télétravail...) afin d'assurer la poursuite du contrat, mais jusqu'à certaines limites : la force majeure ne saurait vous imposer de supporter ce risque en lieu et place de votre partenaire même s'il souhaiterait que vous vous en chargiez.

L'imprévisibilité de l'épidémie au COVID-19 (sujet déjà pour le moins sensible au niveau politique avant que nos juges viennent à s'y pencher) devra s'apprécier au regard des déclarations de la Présidence de la République pour l'applicabilité de la force majeure sur le territoire national (voir infra notre Chronologie des dates à retenir).

➤ Régime : un panel de solution mais un risque de résolution

Suspension temporaire du contrat (totale ou partielle) ou résolution du contrat : **attention à ne pas utiliser une arme qui pourrait se retourner contre vous** (voir nos conseils infra).

➤ Quand dois-je l'invoquer ?

Si vous êtes débiteur, la force majeure doit être invoquée par vos soins le plus rapidement possible dans le cadre d'une lettre recommandée à votre partenaire commercial afin de pouvoir vous prévaloir de son régime.



Si vous êtes créancier, il vous faut mettre en demeure votre débiteur le plus rapidement possible afin qu'il ne puisse invoquer la résolution de plein droit prévue par la loi (et qu'il soit contraint de la demander en justice, ce qui lui demandera plus de temps et vous permettra de le contester).

La seule chose à retenir est que **le premier qui dégaine a gagné** (article 1351 du Code civil).

Théorie de l'imprévision

➤ Puis je m'en prévaloir ?

Pour pouvoir vous en prévaloir, vérifiez que votre contrat est postérieur au 1^{er} octobre 2016 (date d'entrée en vigueur de l'article 1195 du Code civil) ou que votre contrat a été renouvelé depuis cette date.

Vérifiez aussi que votre contrat ne prévoit pas expressément d'écarter l'application de l'article 1195 du Code civil ou la théorie de l'imprévision (nombre de contrats l'excluent).

➤ Un régime favorable à la poursuite du contrat

Cette solution a le mérite d'imposer la renégociation du contrat à votre partenaire au seul motif que la poursuite du contrat rendrait l'exécution excessivement onéreuse.

L'intérêt de cette solution reste la possibilité pour le juge de réinterpréter la volonté des parties et de réviser le contrat pour en assurer la continuation dans des conditions financières acceptables (si cela est possible).

La menace d'un juge pouvant intervenir comme un justicier et rétablir l'équilibre (lorsque les tribunaux reprendront leur office) est souvent suffisante pour inciter les parties à négocier.



➤ Sur la stratégie à mettre en place

Au regard de ces éléments nous vous recommandons d'engager les négociations avec votre partenaire commercial le plus rapidement possible durant la période de confinement. La lettre invitant ce dernier à négocier devra recevoir une attention particulière.

En effet en cas de refus de votre partenaire ou fournisseur, il vous faudra saisir le juge pour qu'il révisé le contrat (si cela est possible) : cette action de votre part ne pourra être initiée qu'à compter de la réouverture des tribunaux et sous réserve que la négociation préalable prévue à l'alinéa 1 de l'article 1195 du Code Civil n'ait pas abouti.

Attention le présent article repose sur les dispositions légales applicables à ces notions qui peuvent être modifiées ou encadrées, voire même écartées par les parties dans leurs contrats. L'analyse du contrat par un avocat est donc indispensable.

Droit des contrats & CORONAVIRUS : Négociation ou résiliation, le sort de mon contrat face à la crise sanitaire ?

1. La force majeure : peut-on échapper à la faute et à la responsabilité contractuelle du fait de l'inexécution totale ou partielle ou du retard d'exécution ?

L'épidémie du Coronavirus Covid-19 et les mesures légales et réglementaires qui en découlent constituent est un « événement échappant au contrôle du débiteur qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées ».

Définition légale de la force majeure prévue par le Code civil en son article 1218, les professionnels sont aujourd'hui confrontés à une cessation totale ou partielle ou à une réduction notable de leur activité du fait du confinement et de la situation d'urgence sanitaire qui a été votée.

Qu'en est-il des obligations contractuelles ?

Que faire face à une impossibilité d'exécution ou à une exécution qui menace la pérennité de l'entreprise ?

Attention : il appartient à la partie qui le souhaite d'invoquer la force majeure face à son partenaire !

N'attendez pas d'être dans une situation irrémédiablement compromise ou de recevoir une lettre de mise en demeure : informez au plus vite vos partenaires/fournisseurs/créanciers de l'existence d'un cas de force majeure qui vous oblige à suspendre ou résoudre vos contrats.

Le fait d'arguer de l'existence d'un cas de force majeure permet aux parties de suspendre l'exécution de leurs obligations sans risquer de sanctions.

Dans les situations les plus compromises, la force majeure permet d'obtenir une résolution du contrat.

Il convient de distinguer trois situations :

- Si votre contrat ne définit pas la force majeure :
 - Dans le silence des contrats conclu après le 1^{er} octobre 2016 : il y a lieu d'appliquer le Code civil (voir 1.1 infra) ;
 - Dans le silence des contrats conclu avant le 1^{er} octobre 2016, il y a lieu de se rapporter à la jurisprudence (voir 1.2 infra) ;
- Si votre contrat définit la force majeure, il y a lieu de procéder à son analyse (voir 1.3 infra).

1.1 Dans le silence des contrats conclu après le 1^{er} octobre 2016 : il y a lieu d'appliquer le Code civil

L'article 1218 du Code civil dispose :

« Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur.

Si l'empêchement est temporaire, l'exécution de l'obligation est suspendue à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat. Si l'empêchement est définitif, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations dans les conditions prévues aux articles 1351 et 1351-1 ».

Deux conditions cumulatives sont donc exigées : l'irrésistibilité et l'imprévisibilité.

1.1.1 L'irrésistibilité

Il s'agit d'une circonstance invincible malgré les diligences ou la volonté des parties. Le caractère irrésistible doit être absolu (objectif) et non personnel.

L'article 1351 du Code civil dispose :

« L'impossibilité d'exécuter la prestation libère le débiteur à due concurrence lorsqu'elle procède d'un cas de force majeure et qu'elle est définitive, à moins qu'il n'ait convenu de s'en charger ou qu'il ait été préalablement mis en demeure. »

Plusieurs questions se posent.

Débiteur : vous pouvez décider de la résolution unilatérale et de plein droit du contrat en cas d'impossibilité définitive d'exécuter – à charge pour vous d'en informer votre créancier.

Créancier : pour éviter de subir la résolution unilatérale de votre débiteur, il vous appartient de lui adresser rapidement (et préalablement à tout courrier de sa part) une lettre de mise en demeure l'invitant à exécuter sa prestation.

Jusqu'où va l'obligation de justifier de l'irrésistibilité ? Doit-on informer son partenaire de la décision de recourir au chômage partiel, au télétravail, du droit de retrait de nos salariés, de nos charges qui nous font exécuter à perte ?

En l'espèce il conviendra pour le débiteur de prouver que son inexécution totale ou partielle, ou son retard d'exécution est causé par un fait qu'il n'a pas pu surmonter en respectant les mesures légales et réglementaires prises pour faire face à l'épidémie.

A ce titre l'impossibilité d'exécuter un contrat en raison de l'exercice du droit de retrait de vos salariés, ou d'une organisation modifiée de vos équipes afin d'en assurer la sécurité (présence de plus d'un mètre entre les salariés sur une chaîne de production) ne saurait vous être reproché.

Certains créanciers n'hésiteront pas à vous opposer le maintien d'activité de vos concurrents pour prétendre que l'irrésistibilité serait prétendument inexistante.

Ces propos devront être balayés sans ménagement car il convient de rappeler que vous avez une responsabilité civile et pénale au regard des moyens mis en place par vos soins pour assurer la sécurité de vos salariés.

La situation varie donc nécessairement d'une entreprise à une autre au regard de leur organisation interne : si des solutions peuvent exister pour un groupe de sociétés implanté sur tout le territoire national, on peut s'interroger pour les choix dont dispose une société isolée implantée localement ou un professionnel indépendant.

Nous vous déconseillons donc d'entrer dans les détails des raisons de cette irrésistibilité lorsque vous en informerez votre partenaire, et nous vous recommandons d'éviter de parler du droit de retrait qu'auraient exercés vos salariés ou des mesures de chômage partiel et de télétravail que vous auriez mises en place (en effet, si vous entrez dans de tels détails vous incitez votre partenaire à discuter de l'opportunité de vos choix pour pouvoir le cas échéant engager votre responsabilité).

Il vous suffira simplement d'informer votre partenaire de ce que les mesures gouvernementales de restriction de circulation des personnes telles que figurant au *décret n° 2020-260 du 16 mars 2020 portant réglementation des déplacements dans le cadre de la lutte contre la propagation du virus covid-19*, ont rendu votre exécution impossible.

En cas de contestation, il conviendra d'analyser au cas par cas les informations à fournir (mesures particulières que vous avez dû prendre en interne, sous réserve que ces dernières ne viennent pas illustrer une défaillance de votre part et notamment un manquement dans la fourniture du matériel de protection à vos salariés).

En tout état de cause, la Cour d'appel de Colmar (**CA Colmar, 6^{ème} Chambre, 12 mars 2020, n°20/01098**) a statué par arrêt du 12 mars 2020, **avant donc les mesures de confinement**, indiquant que le COVID-19 présentait les caractères de la force majeure. Il faut cependant pondérer cette jurisprudence dont la motivation reste peu étayée, et qui est intervenue au début de l'épidémie.

Il faut en outre noter que ni le virus chikungunya (**CA Basse-Terre, 17 décembre 2018, RG n°17/00739**), ni la dengue (**CA Nancy, 22 novembre 2010, RG n° 09/00003**), n'ont été qualifiés d'événements relevant de la force majeure.

Attention cependant, il reste intéressant de relever que la Cour d'appel de Nancy a indiqué que l'épidémie de dengue ne revêtait pas les caractéristiques de la force majeure car notamment, « *cette maladie a concerné environ 5% de la population* » qui ne « *présentait pas de complications dans la majorité des cas* »

Pour ces deux épidémies, les juges se sont fondés notamment sur la gravité limitée de la maladie pour considérer qu'elle ne constituait pas un cas de force majeure.

A contrario, on peut donc probablement soutenir que vu le taux de mortalité et le nombre de personnes infectées, l'épidémie de Covid-19 devrait pouvoir recevoir la qualification de force majeure.

Concernant le virus Ebola, la Cour d'appel de Paris a estimé que « *le caractère avéré de l'épidémie qui a frappé l'Afrique de l'Ouest à partir du mois de décembre 2013, même à la considérer comme un cas de force majeure, ne suffit pas à établir ipso facto que la baisse ou l'absence de trésorerie invoquées par la société appelante, lui serait imputable* ». La Cour d'appel a donc ici caractérisé une insuffisance de preuves dès lors qu'il n'était pas démontré que « *le non-paiement des cotisations est la conséquence de la force majeure* » (**CA Paris, 17 mars 2016, RG n°15/04263**). Cette décision trouve son intérêt pour toutes les entreprises qui souhaiteraient justifier l'inexécution d'une obligation de paiement d'une somme d'argent (bail notamment) par l'épidémie actuelle de COVID-19.

On peut utilement déduire de cet arrêt qu'il est possible de ne pas s'exécuter à condition de rapporter d'une part la preuve de difficultés financières et d'autre part d'un lien entre ces difficultés et la force majeure.

Une dernière décision nous paraît enfin intéressante. La Cour d'appel d'Aix en Provence a écarté la responsabilité d'un hôtelier et d'une agence de voyage à qui l'on reprochait la fermeture du baby-club et l'infection de deux clients par la gastro-entérite, en se fondant sur la force majeure, car, selon la Cour, ils ne pouvaient pas prévoir l'ampleur qu'allait prendre cette épidémie dans la région alors même que la gastro-entérite est habituellement une infection banale (**CA Aix-en-Provence, 3 mai 2006, JurisData n°2006-306944**). C'est donc l'ampleur et la virulence inattendue de la maladie qui a fondé la décision de la Cour d'appel, permettant ainsi de constituer un cas de force majeure.

Le COVID-19 a, sans aucun doute surpris la France entière, et la virulence ne devrait pas faire débat... On pourrait d'ailleurs soutenir avec d'autant plus de force cette théorie dans les zones dites de « *Cluster* ».

En effet, un dernier point important concernant l'irrésistibilité reste la zone géographique touchée.

La jurisprudence exclut généralement la force majeure lorsque la zone n'est pas concernée par l'épidémie (**TI Paris, 4 mai 2004, n° 11-03-000869, cité par E. Llop, Contentieux des agences de voyages : de la sécurité au futile, Tourisme et Droit 2008, n° 102, p. 29 ; CA Paris, 25 juill. 1998, Tour Hebdo n° 944, 2 juin 2000**).

Cependant, dans le cas de l'épidémie de COVID-19, tout le territoire national est concerné, et les « *Clusters* » d'autant plus.

On peut donc estimer que l'irrésistibilité ne saurait être débattue en raison de la zone géographique nationale concernée, et qu'elle est d'autant plus caractérisée dans les zones les plus touchées (« *Clusters* »).

1.1.2 L'imprévisibilité

Il s'agit d'un événement qu'on ne pouvait pas prévoir ou anticiper dans le cadre de la négociation contractuelle.

Attention, en fonction de la chronologie des mesures adoptées par l'État, les contrats conclus après ces mesures risquent d'être soumis à débat quant à l'existence de la force majeure eut égard au critère d'imprévisibilité.

La jurisprudence a ainsi pu écarter la notion d'imprévisibilité évoquée pour un contrat débuté après le début de l'épidémie alors connue des autorités (« *il doit être souligné que l'épidémie de chikungunya a débuté en janvier 2006 et ne peut être retenue comme un événement imprévisible justifiant la rupture du contrat en août suivant après une embauche du 4 juin. [...] Ainsi, dans les faits, la force majeure alléguée fait défaut* » **CA Saint-Denis de la Réunion, 29 déc. 2009, n°08/02114**).



Nous vous recommandons donc de revendiquer le plus rapidement possible le cas de force majeure.

Pour les contrats conclus avant cette date dont l'exécution se poursuit dans le temps, la réactivité du débiteur à invoquer la force majeure semble déterminante.

Une simple lettre pour évoquer les difficultés d'exécution et le risque de devoir invoquer la suspension voire la résolution du contrat du fait d'un cas de force majeure permet de se prémunir d'une action du créancier.

À l'inverse, pour les créanciers, la réactivité à demander au débiteur s'il peut s'exécuter ou non, lui permettra de ne pas se trouver en situation de dépendance envers le débiteur. En effet, un créancier ne peut pas résoudre le contrat du fait de l'inexécution ou de la mauvaise exécution de son débiteur causé par la force majeure.

CHRONOLOGIE DES MESURES PRISES EN FRANCE CONTRE LE COVID-19

13 février 2020 :

Il a été demandé à chaque agence régionale de santé d'activer le plan ORSAN REB afin d'organiser la mobilisation du système de santé face à l'éventuelle circulation du Coronavirus COVID-19.

23 février 2020 :

Le Ministre de la santé Olivier VERAN déclenche un plan de réaction à l'épidémie en quatre stades avec mise en place immédiate du stade 1.

29 février 2020 :

Déclenchement du stade 2 : interdiction des rassemblements de plus de 5.000 personnes.

08 mars 2020 :

Interdiction des rassemblements de plus de 1.000 personnes non indispensables.

12 mars 2020 :

Annonces du Président de la République décidant du stade 3 du plan de lutte contre l'épidémie avec pour conséquences :

- Fermeture des crèches, écoles, collèges, lycées, universités à compter du lundi 16 mars 2020 ;
- Limitation des déplacements ;
- Les entreprises sont appelées à instaurer le télétravail et à mettre en place du dispositif du chômage partiel ;
- Prolongement de 2 mois de la trêve hivernale.



13 mars 2020 :

Interdiction des rassemblements de plus de 100 personnes.

14 mars 2020 :

Annonces du Premier Ministre décidant :

- Fermeture de tous les lieux recevant du public non indispensables à la vie du pays : restaurants, bars, cafés, cinémas, discothèques, commerces non essentiels ;
- Maintien du premier tour des élections.

16 mars 2020 :

Annonces du Président de la République décidant :

- du dispositif de confinement sur l'ensemble du territoire à compter du mardi 17 mars 2020 à 12h pour 15 jours minimum ;
- Infraction : circulation sans son attestation passible d'une amende 135 euros.
- Guerre sanitaire

18 mars 2020 :

Mise en place de l'état d'urgence sanitaire pendant tout le temps de la pandémie.

1.2 Dans le silence des contrats conclu avant le 1^{er} octobre 2016, il y a lieu de se rapporter à la jurisprudence.

L'article 1148 ancien définissait la force majeure comme suit :

« Il n'y a lieu à aucun dommage et intérêt lorsque par suite d'une force majeure ou d'un cas fortuit, le débiteur a été empêché de donner ou de faire ce à quoi il était obligé ou a fait ce qui lui était interdit. »

La jurisprudence exigeait alors trois critères cumulatifs :

- l'irrésistibilité : voir nos remarques supra ;
- l'imprévisibilité: voir nos remarques supra ;
- l'extériorité : la jurisprudence alors applicable exigeait que la force majeure ne relève pas de celui qui la revendique.

Ce critère qui était alors retenu par la jurisprudence nous amènerait à une question qui paraît théorique, mais qui juridiquement serait soutenable.

Un débiteur empêché de s'exécuter du fait de son état de santé (c'est-à-dire contaminé au COVID-19 et souffrant au point de ne pouvoir travailler) ne remplirait pas la condition d'extériorité. Aussi, le créancier pourrait-il arguer de ce que les conditions de la force majeure ne seraient pas remplies et qu'il serait donc face à une inexécution fautive qui engage la responsabilité dudit débiteur ?

1.3 Si votre contrat définit la force majeure, il y a lieu de procéder à son analyse

Si le contrat comporte une clause définissant la force majeure et ses conséquences, nous ne pouvons que vous inviter à nous contacter afin de connaître vos droits et vos moyens d'actions.

1.4 Les solutions :

Plusieurs solutions s'offrent au débiteur et au créancier :

- le débiteur peut invoquer la force majeure face à son créancier en l'informant de la suspension totale du contrat. Aucun dommage-et-intérêt ne pourra lui être demandé par le créancier. Attention : plus aucune obligation ne s'exécute alors !
- le débiteur peut invoquer la force majeure face à son créancier en l'informant de la suspension partielle du contrat et plus précisément de ses obligations. Attention : le créancier peut alors invoquer le fait que ladite suspension est pour lui un cas de force majeure lui permettant de suspendre partiellement l'exécution de ses propres obligations.
- Le débiteur peut invoquer la résolution du contrat unilatérale et de plein droit que subira alors son créancier. Attention : selon les situations un court préavis pourrait être en discussion (finalisation de la mensualité en cours...).
- Dans tous les cas : il appartient au débiteur de pouvoir prouver que le cas de force majeure rend l'exécution impossible de manière temporaire ou définitive. Dans le cas contraire, il convient d'envisager la théorie de l'imprévision (voir infra).

2. La théorie de l'imprévision - suite ou prolongement de la force majeure ?

Aux termes de l'article 1195 du Code Civil :

« 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. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation. En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe ».

2.1 Régime applicable

L'imprévision se distingue de la force majeure en ce qu'elle n'empêche pas l'exécution du contrat, mais la rend excessivement onéreuse – ouvrant la voie d'une renégociation contractuelle.

On retrouve une même condition que la force majeure à savoir l'imprévisibilité de l'événement.

La propagation du coronavirus en France constitue bel et bien un changement de circonstances pour les cocontractants.

La question de son imprévisibilité se pose dans les mêmes termes que pour la force majeure (voir supra).

En cas de refus ou d'échec de la renégociation, il est prévu soit :

- une résolution commune,
- une saisine commune du juge pour qu'il adapte le contrat – peu plausible,
- une saisine unilatérale du juge pour qu'il adapte le contrat à défaut d'accord dans un délai raisonnable,
- une saisine unilatérale du juge pour résolution judiciaire à la date et aux conditions fixées par le juge.

Attention : les clauses de *hardship* dans les contrats peuvent écarter la théorie légale de l'imprévision.

Là encore, il conviendra de nous soumettre vos contrats pour connaître vos droits et obligations.

2.2 Contrats pouvant s'en prévaloir

Pour pouvoir vous en prévaloir, vérifiez que votre contrat est postérieur au 1^{er} octobre 2016 (date d'entrée en vigueur de l'article 1195 du Code civil) ou que votre contrat a été renouvelé depuis cette date.

Vérifiez aussi que votre contrat ne prévoit pas expressément d'écarter l'application de l'article 1195 du Code civil ou la théorie de l'imprévision (nombre de contrats l'excluent).

2.3 **Stratégie à mettre en place**

Au regard de ces éléments nous vous recommandons d'engager les négociations avec votre partenaire commercial le plus rapidement possible durant la période de confinement. La lettre invitant ce dernier à négocier devra recevoir une attention particulière.

En effet en cas de refus de votre partenaire ou fournisseur, il vous faudra saisir le juge pour qu'il révisé le contrat (si cela est possible) : cette action de votre part ne pourra être initiée qu'à compter de la réouverture des tribunaux et sous réserve que la négociation préalable prévue à l'alinéa 1 de l'article 1195 du Code Civil n'ait pas abouti.



Maître Aurélien AUCHER, Associé du Cabinet LIZEE AUCHER et corédacteur de cette note se tient à votre disposition pour analyser vos contrats et vous accompagner dans la stratégie à mettre en place.

Pour tout renseignement pendant la période de confinement, contactez-le par courriel à aurelien@lizée-aucher.com ou en l'appelant téléphoniquement au cabinet au 01 85 09 94 40.