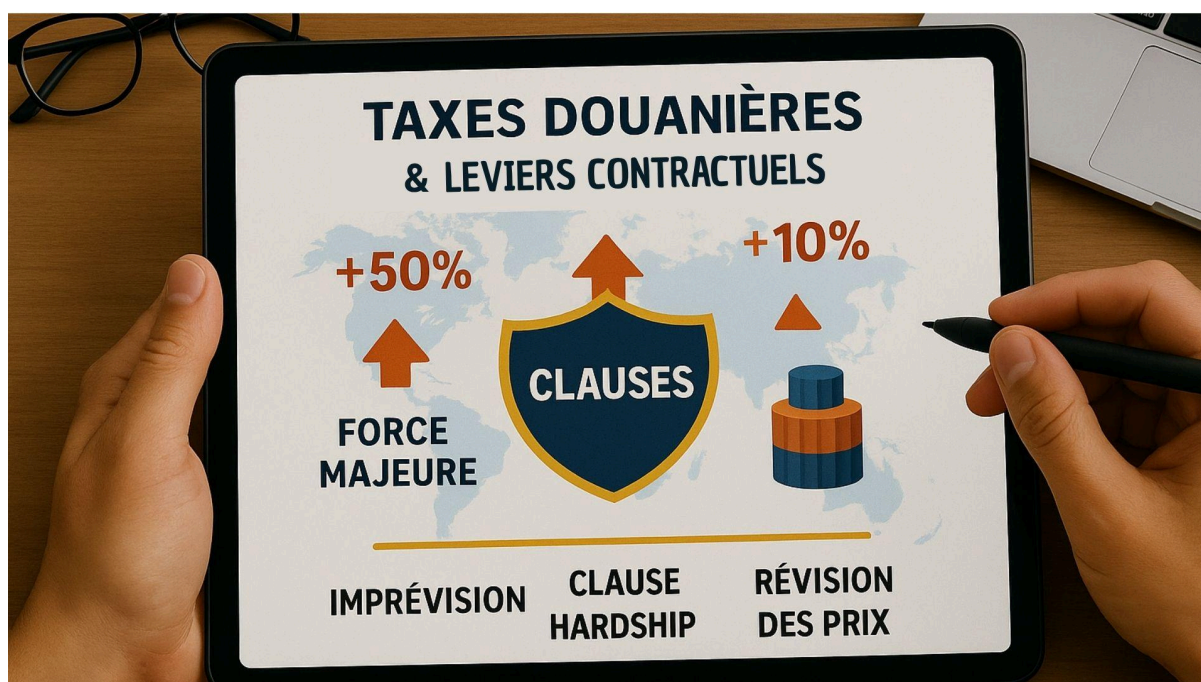




Taxes douanières : quels leviers contractuels pour y faire face ?

Face à la hausse brutale des taxes douanières américaines, pouvant atteindre 50 % selon les pays, les entreprises françaises exportatrices cherchent à renégocier leurs contrats. Force majeure, imprévision, clause de Hardship : quels leviers contractuels s'avèrent réellement efficaces pour limiter l'impact de cette guerre commerciale ?

L'annonce et l'imposition, par la nouvelle administration américaine, de taxes douanières pouvant atteindre jusqu'à 50 % à l'égard de certains pays (hors le cas de la Chine), a brutalement remis en cause les règles du commerce mondial, entraînant une augmentation significative des coûts d'importation et déclenchant une guerre commerciale, selon le terme désormais consacré. Si la situation n'est pas encore figée à ce jour, avec le relatif sursis de 90 jours censé prendre fin le 8 juillet 2025, les entreprises françaises tournées vers le commerce outre-Atlantique se préparent d'ores et déjà à affronter des taxes douanières plus importantes que celles auxquelles elles étaient habituées. Dans la boîte à outils du négociateur chevronné, quels leviers contractuels peuvent être invoqués utilement pour limiter les effets de ces hausses ou pour renégocier les prix en conséquence ? Concrètement,

sur quels fondements contractuels une entreprise française exportatrice ayant garanti des prix fermes à son client américain peut-elle espérer renégocier ?

La force majeure est-elle un levier pertinent ?

Une idée assez répandue laisse penser qu'invoquer un événement de force majeure pourrait permettre de se soustraire à ses obligations contractuelles impactées par une hausse soudaine des taxes douanières. En pratique, un exportateur français peut-il s'émanciper, par exemple, du prix fixe contractuel en invoquant un cas de force majeure du fait de cette augmentation soudaine ?

Cela dépend en tout premier lieu de la présence ou non, dans le contrat, d'une clause de force majeure et de la manière dont elle est rédigée : une telle clause n'offre pas les mêmes opportunités selon le droit gouvernant le contrat. Si elle s'interprète au regard du droit français, ses effets ne seront pas non plus les mêmes selon qu'elle reproduit simplement les termes de l'article 1218 du Code civil, ou qu'elle va au-delà en qualifiant d'événements de force majeure des cas autres que ceux traditionnellement envisagés par la jurisprudence française. Entre professionnels, il reste toujours possible d'aménager librement une clause de force majeure, sous réserve du déséquilibre significatif, encore faut-il l'avoir anticipé.

Indépendamment de sa rédaction, il est communément admis qu'un événement, pour être reconnu comme un cas de force majeure, doit revêtir les caractéristiques d'extériorité, d'imprévisibilité et d'irrésistibilité. On peut en l'occurrence douter que l'augmentation, même brutale, des taxes douanières soit considérée comme imprévisible, alors qu'elle était annoncée publiquement des mois auparavant comme une mesure phare de la campagne électorale de Donald Trump, ou même comme irrésistible, la jurisprudence estimant traditionnellement que ce critère suppose de rendre matériellement impossible, et non pas seulement plus onéreuse, l'exécution d'une obligation contractuelle. Sauf à ce que la clause de force majeure ait été rédigée de manière spécifique, ce qui reste par défaut recommandé, il est donc peu probable qu'elle puisse servir de levier efficace à une renégociation contractuelle dans l'hypothèse d'une hausse des taxes douanières.

Peut-on évoquer utilement l'imprévision, et à quelles conditions ?

L'article 1195 du Code civil ouvre, par défaut et sauf exclusion expresse dans le contrat, la possibilité pour une partie de déclencher unilatéralement une renégociation du contrat si un changement de circonstances imprévisible lors de sa conclusion rend l'exécution

excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque. Sur le principe, une entreprise française confrontée à une hausse brutale de taxes douanières affectant directement l'économie du contrat pourrait donc être avisée d'invoquer cet article pour contraindre son client américain à négocier, à condition toutefois que le contrat soit soumis au droit français et que cet article n'ait pas été expressément écarté.

Le recours à l'article 1195 présente néanmoins d'importantes limites. D'abord, l'obligation de négocier n'emporte aucune obligation de résultat. Ensuite, pendant la négociation, qui peut durer un certain temps, les parties restent tenues de respecter leurs obligations contractuelles. Enfin, à défaut d'accord entre elles, les parties risqueraient de voir le juge s'immiscer dans le contrat, ce qui n'est généralement souhaité par personne.

Et la clause de Hardship ?

La meilleure manière d'appréhender le cas et les effets de l'imprévision passe, comme souvent, par la rédaction d'une clause spécifique, généralement dénommée clause de Hardship. Les parties peuvent y convenir librement, sans que la liste soit limitative, des cas de déclenchement de la clause, des dispositions méritant d'être renégociées en priorité, comme l'Incoterm choisi, du processus de discussion et de renégociation permettant de parvenir de bonne foi à une solution équitable, et même, à défaut d'accord, de modalités de sortie anticipée du contrat, car aucune partie ne peut raisonnablement être retenue otage d'un contrat devenu économiquement défavorable pour elle.

Encore faut-il avoir la présence d'esprit et l'expertise technique pour rédiger et négocier une telle clause en amont. À défaut, les chances pour la partie affectée par une hausse soudaine des taxes douanières de déclencher et de mener à bien une renégociation fructueuse restent bien compromises.

Les clauses de révision ou d'ajustement des prix, en dehors même des cas de Hardship, peuvent également s'avérer très profitables, de même que les clauses de coopération de bonne foi et de résolution alternative des litiges, permettant notamment le recours à la médiation ou à l'arbitrage. L'entreprise exportatrice est par ailleurs vivement encouragée à apporter une attention toute particulière au choix de l'Incoterm applicable à ses transactions commerciales, lors de la conclusion du contrat comme lors de sa renégociation, pour limiter au maximum l'impact d'une variation des taxes douanières.

En conclusion, sans qu'il faille s'en étonner, l'anticipation des risques et sa traduction contractuelle sont, dans de telles circonstances, cruciales pour réagir avec agilité et se ménager les meilleures chances possibles de mener une négociation réussie.



Sarah TEMPLE-BOYER

Avocat au Barreau de Paris

Membre du bureau de la Fabrique de l'Exportation

Médiateur certifié et accrédité CEDR (Centre for Effective Dispute Resolution)

Contract Manager certifié – pilotage de contrats complexes