

**SÉRIE DE
WEBINAIRES**

**GUIDE DE SURVIE EN PÉRIODE DE CRISE POUR NOS PME :
CONSEILS PRATIQUES**

WEBINAIRE 2

**COVID-19 : QUELQUES URGENTS CONSEILS LÉGAUX DANS
LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT
ET DE VENTE**

Une initiative du PARI CNRC en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



MICHELINE DESSUREAULT ASSOCIÉE ET AGENT DE MARQUES DE COMMERCE

- Barreau 1986
- Experte en droit des affaires internationales et en propriété intellectuelle
- Agent de marques de commerce
- Clientèle principalement composée d'entreprises canadiennes manufacturières, technologiques et de services, et d'entreprises étrangères s'intéressant au marché canadien
- Vice-consul honoraire du Mexique à Québec, membre du Licensing Executive Society (LES) et de l'International Trademark Association (INTA)

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE
WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS
D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



« FORCE MAJEURE » ET COVID-19

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



QU'EST CE QU'UN CAS DE « FORCE MAJEURE »

- Généralement les catastrophes naturelles (ex : inondation, tremblement de terre, etc.)
- Les autres cas que les parties pourraient avoir listés dans une clause de force majeure au contrat
- Les cas pouvant être interprétés comme aussi visés de façon générale dans la clause (ex : « ...et autres cas semblables hors du contrôle d'une partie »)
- Les cas spécifiquement déclarés par une loi locale comme étant un cas de force majeure
- Les cas reconnus par les tribunaux locaux, soit dans la jurisprudence ou dans le jugement, suite à un litige entre les parties et à l'analyse des faits effectuée par le tribunal

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



COVID-19, UN CAS DE « FORCE MAJEURE » ?

Possiblement, mais cela devra être regardé au cas par cas, à la lumière notamment :

- Du droit applicable au contrat ou à la transaction
- S'il y a un contrat prévoyant cette clause ou non
- Du libellé spécifique de cette clause du contrat
- Du lien entre
 - 1) la pandémie elle-même ou les mesures prises localement par les gouvernements
 - 2) l'impossibilité ou le retard à pouvoir remplir ses obligations
- Du fait qu'il s'agit d'un contrat en vigueur déjà en cours préalablement au début de la pandémie ou d'un contrat conclu depuis ou à venir
- De la situation factuelle de la partie qui prétend à un cas de force majeure l'empêchant de remplir ses obligations

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



AU QUÉBEC

- La force majeure n'est pas une disposition d'ordre public
- Une clause de force majeure, si prévue au contrat, s'applique en autant que le droit en vigueur au Québec est le droit applicable au contrat (clause à cet effet ou application des règles de droit international privé)
- La situation s'analyse donc à la lumière du contrat et des faits propres à chaque situation

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



AU QUÉBEC

- En l'absence de clause au contrat ou d'imprécision de la clause au contrat, l'article 1470 du Code civil du Québec s'applique :
 - Toute personne peut se dégager de sa responsabilité pour le préjudice causé à autrui si elle prouve que le préjudice résulte d'une force majeure, à moins qu'elle ne se soit engagée à le réparer.
 - La force majeure est un événement **imprévisible** et **irrésistible**; y est assimilée la **cause étrangère** qui présente ces mêmes caractères.
- L'article 1693 du Code civil du Québec prévoit :
 - Lorsqu'une obligation ne peut plus être exécutée par le débiteur, en raison d'une force majeure et avant qu'il soit en demeure, il est libéré de cette obligation; il en est également libéré, lors même qu'il était en demeure, lorsque le créancier n'aurait pu, de toute façon, bénéficier de l'exécution de l'obligation en raison de cette force majeure; à moins que, dans l'un et l'autre cas, le débiteur ne se soit expressément chargé des cas de force majeure.
 - La **preuve d'une force majeure incombe au débiteur**.
- Application de la Loi sur la protection du consommateur aux clients consommateurs.

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



IMPRÉVISIBLE ET IRRÉSISTIBLE, ÇA VEUT DIRE QUOI ?

Imprévisible :

- Les parties ne pouvaient prévoir raisonnablement l'événement au moment de la conclusion du contrat
- Non prévisible par une personne diligente, prudente et avisée

Irrésistible :

- Impossibilité absolue pour le débiteur raisonnable de prendre les mesures raisonnables pour éviter l'événement
- Ne sera pas considéré comme une force majeure :
 - le fait que cela est simplement plus onéreux, plus difficile ou plus périlleux pour le débiteur de l'obligation

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



CAUSE EXTÉRIEURE AU DÉBITEUR DE L'OBLIGATION ET MITIGATION DES DOMMAGES

- Hors du contrôle du débiteur, non causé par lui ou lui étant imputable (**extériorité**)
- Le débiteur doit tenter de minimiser les dommages

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



RÉSILIATION OU SUSPENSION DES OBLIGATIONS ?

- Si l'exécution est impossible de façon permanente ou seulement temporairement fait la différence entre l'extinction de l'obligation et une simple suspension, un report dans le temps

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



AILLEURS DANS LE MONDE

Le droit étant territorial, chaque juridiction a ses propres règles

- Dans les autres provinces canadiennes, en vertu de la *Common Law* ou d'une loi provinciale ayant intégré ce principe, une clause est nécessaire, sous réserve de pouvoir se qualifier sous la doctrine de l'impossibilité d'exécution « Doctrine of frustration » (ex : Ontario Loi sur les contrats inexécutables)
- Aux États-Unis :
 - Chaque état a ses propres règles et interprétations, beaucoup ne reconnaissant pas la force majeure à moins d'une clause spécifique au contrat (ex : New York)
 - Sous réserve de l'article 2 du *Uniform Commercial Code* (U.C.C.) pour le « commercial impracticability » pour le vendeur de biens : diverses conditions s'appliquent dont l'obligation de notifier l'autre partie

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



AILLEURS DANS LE MONDE

- En Chine : la loi prévoit spécifiquement une définition et des conditions pour la force majeure, dont celle de donner un avis écrit. Tout comme pour le SRAS en 2003, la Chine a déterminé que la Covid-19 et les mesures prises par les autorités constituent un cas de force majeure. Les entreprises en Chine peuvent obtenir de la CCPIT (China Council for the Promotion of International Trade) un Certificat de force majeure, pouvant servir de preuve et qui sont acceptés dans une majorité de pays à travers le monde. D'après l'agence Reuters, plus de 5 600 certificats avaient été déjà émis au 11 mars 2020.
- En Allemagne : pas de définition spécifique mais ils appliquent des principes semblables à la *Common Law*
- En France : il faut que la situation se qualifie d'imprévisible, hors de contrôle et irrésistible. Le Code civil prévoit des dispositions en plus de la liberté contractuelle de le prévoir par contrat. Le ministre de l'économie a déclaré le 28 février que la Covid-19 est un cas de force majeure en ce qui concerne les contrats avec le gouvernement
- Le traitement de la Covid-19 par chaque gouvernement peut changer à tout moment
- Donc à Rome comme les romains

**SÉRIE DE
WEBINAIRES**

**2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS
D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE**



QUELQUES CONSEILS URGENTS DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS ACTUELS

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



RETOURNEZ D'URGENCE VOIR CHACUN DE VOS CONTRATS D'IMPORTANCE

Chaque contrat est différent

- Prévoit-il une clause de force majeure ?
- En vertu des lois de quel pays le contrat est-il interprétable et doit-il être exécuté ?
- Quels cas y sont prévus, notamment une épidémie-pandémie ?
- Y-a-t-il au moins une clause couvrant les changements législatifs et mesures imposées par les autorités gouvernementales ?
- Y a-t-il une clause générale qui pourrait être utilisée, par interprétation, comme pouvant inclure un cas comme celui-ci ?
- La clause prévoit-elle seulement les cas d'impossibilité totale de remplir vos obligations ou prévoit-elle les cas d'incapacité partielle ?

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



RETOURNEZ D'URGENCE VOIR CHACUN DE VOS CONTRATS D'IMPORTANCE

- Au-delà des cas qui y sont prévus, quoi d'autre y est prévu ?
- Y a-t-il une obligation d'aviser l'autre partie dans un certain délai et si oui lequel ?
- Quel est le mode prévu au contrat pour donner légalement et valablement un avis à l'autre partie (ex : courrier recommandé, courriel, fax, messagerie internationale)
- Devrez-vous aussi donner d'autres avis par la suite, informant l'autre partie de l'évolution de la situation ?
- Y a-t-il une clause permettant après un certain délai de résilier le contrat ou prévoyant le paiement d'indemnités ou pénalités ?
- Le report de l'obligation est-il possible et si oui, quand se termine ce report ?
- La partie qui invoque l'application de la clause a-t-elle certaines obligations de mitigation des dommages ?
- Votre fournisseur peut-il vous imposer une allocation de produits disponibles entre différents clients, plutôt que de vous fournir 100% de la commande ? Pouvez-vous en faire de même avec vos clients ?

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



SI AUCUN CONTRAT N'A ÉTÉ SIGNÉ

Regardez les documents échangés ayant donné lieu à la vente

- Y a-t-il une clause de force majeure dans la soumission, le bon de commande, la facture, les courriels échangés ?
- Y a-t-il une clause indiquant les lois d'un état ou pays comme étant applicable à la transaction de vente et si oui, lequel ?
- Ces clauses sont souvent prévues dans les termes et conditions généraux de vente (« general terms and conditions of sale »), soit un document en annexe ou sur le site internet auquel réfère la documentation commerciale
- Les parties peuvent s'être échangés des documents contradictoires. Il est possible cependant que nos règles de droit international privé québécoises soient en contradiction avec celles du pays de votre fournisseur ou client

Si le droit étranger s'applique

- Il faudra alors vérifier l'état du droit local, pour voir les impacts de la législation étrangère et l'interprétation donnée par ses tribunaux (jurisprudence), à la lumière des faits spécifiques à votre cas

SÉRIE DE
WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS
D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



QUELQUES CONSEILS POUR LES CONTRATS QUE VOUS VOUS APPRÊTER À SIGNER

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



LA COVID-19 EST PRÉSENTE, TOUT LE MONDE EST AU COURANT

- Vous ne pourrez donc plus invoquer la Covid-19 comme un cas de force majeure dans vos nouveaux contrats, compte tenu de tout ce qui se passe. Vous connaissez ou pouvez entrevoir les risques commerciaux, tels possibles fermetures de frontières, d'entreprises, retards des moyens de transport, etc.
- Une clause de force majeure, mieux rédigée, devra être mise au contrat, mais elle ne suffira pas à vous dégager puisque vous savez dorénavant que nous sommes en pandémie mondiale. Si vous acceptez de contracter, vous devez prendre les mesures pour respecter votre contrat.

Vous devrez donc convenir, en plus d'une clause de force majeure, de clauses spécifiques prévoyant l'impact précis de la pandémie sur l'exécution de vos obligations, de celles de vos fournisseurs et clients, en toute connaissance de cause, et en sachant que la situation ne peut qu'empirer dans les semaines et mois à venir. Si les deux parties explicitement acceptent les risques et décident de contracter, les risques auront alors été assumés en pleine connaissance de cause.

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



**SÉRIE DE
WEBINAIRES**

**2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS
D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE**



QUELQUES CONSEILS FACE AUX FOURNISSEURS ET CLIENTS

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



CONTACTEZ ET AVISEZ VOS FOURNISSEURS

- Entrez en contact avec vos fournisseurs pour savoir quel est l'état de leur situation et dans leur pays/état/province face à la Covid-19
- Demandez des explications précises et des preuves sur les raisons les empêchant ou les retardant dans l'exécution de leurs obligations. Ce n'est pas parce qu'il y a une loi sur les mesures d'urgence que leur entreprise est nécessairement fermée
- Suivez la situation de près et demandez des comptes rendus et mises-à-jour régulièrement sur la façon dont ils tentent remédier à la situation, les délais envisagés et les moyens pris pour mitiger les dommages que cela vous occasionne
- Devenez le plus flexible possible pour accommoder et être accommodant
- C'est le temps de penser à renégocier : vaut mieux de petites quantités, en retard, que rien du tout ?
- Surtout, tentez de diversifier vos sources d'approvisionnement, dans des pays et régions différentes, pour être moins à la merci de la situation
- Faites l'écureuil et tentez de prévoir des quantités d'avance, tout en mettant dans la balance vos capacités financières et les appuis gouvernementaux et des institutions financières disponibles
- Tentez de maintenir vos relations avec vos fournisseurs, car les choses reviendront un jour à la normale. Vous aurez besoin d'eux.

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



CONTACTEZ ET AVISEZ VOS FOURNISSEURS

- Après avoir vérifié et bien compris ce qui s'applique juridiquement à votre contrat avec un client et, le cas échéant, avoir donné l'avis écrit en conformité et dans les délais prévus par le contrat, entrez en contact avec votre client risquant d'être impacté par un retard ou une impossibilité à pouvoir leur livrer les produits commandés et à rendre les services convenus
- Cependant, attention dans vos communications, vous rappelant que vos écrits pourraient éventuellement servir dans un procès contre votre entreprise dans les mois à venir
- Devenez le plus flexible possible pour accommoder et tenter d'obtenir que votre client soit lui aussi le plus accommodant possible dans les circonstances
- C'est le temps de penser à renégocier : les litiges éventuels ne se régleront qu'à coup de frais importants et de longs délais
- Vos clients se rappelleront de leurs fournisseurs qui auront été les plus accommodants et aidants possibles, dans ces temps difficiles. Cela conditionnera certainement aussi leurs futurs achats, une fois la situation revenue à la normale

**SÉRIE DE
WEBINAIRES**

**2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS
D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE**



CONCLUSIONS

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



CONCLUSIONS

- Malheureusement : de la gestion au cas par cas. Il faut prioriser des choses, certains contrats, clients ou fournisseurs stratégiques, évaluer les conséquences financières d'un défaut contractuel
- Si vous modifiez le contrat et les obligations des parties, cela doit être fait par écrit, être bien rédigé et de façon à ne pas créer de problème de contradiction ou d'interprétation avec le contrat d'origine, lequel oblige probablement à la signature d'un contrat amendé par toutes les parties pour pouvoir légalement et valablement modifier le contrat d'origine
- Il faut se rappeler qu'il y aura une après-pandémie, il ne faut pas brûler les ponts
- Votre gestion de crise sera déterminante dans votre capacité à reprendre les activités et à conserver tout autant les fournisseurs que les clients existants
- C'est aussi le bon moment pour revoir tout votre processus contractuel, pour au moins prévoir des contrats types et clauses types mieux rédigés, qui pourront aider dans le futur
- C'est certainement essentiel à faire pour les contrats que vous souhaitez conclure pendant la pandémie, puisque vous ne pourrez plus vous cacher derrière une simple clause de force majeure au contrat pour vous dégager de vos obligations

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec



SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



CONCLUSIONS

- Prenez les devants, c'est le temps de tenter de négocier, d'obtenir des reports d'échéance, des livraisons au moins partielles, de permettre la résiliation de contrat s'il y a lieu ou la modification du contrat, etc.
- Il faut aussi vérifier les couvertures d'assurance en place, prévoyant peut-être une protection et des indemnisations, auquel cas il est aussi impératif de faire les réclamations dans les délais et suivant les modalités prévus à ces polices.
- Réinventez les services et les moyens de communication à distance avec vos fournisseurs et clients (webinaires, diagnostic à distance des équipements, etc.)

En terminant, souhaitons-nous tous bonne chance en ces temps difficiles.
Prenez soin de vous et de vos proches !

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



POUR PLUS DE DÉTAILS, CONTACTEZ :

Micheline Dessureault

Conseillère accréditée ADRIQ-RCTi

Avocate associée et directrice Affaires internationales, Therrien Couture Joli-Cœur

Tél. : 1 855 633.6326 (ext 2524) (sans frais)

Courriel : micheline.dessureault@groupecj.ca

Site Internet: <https://www.groupecj.ca/>

©2020 Therrien Couture Joli-Cœur s.e.n.c.r.l.

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



DES RESSOURCES ET MESURES D'AIDE DISPONIBLES

Site ADRIQ, page COVID-19 : <https://www.adriq.com/covid-19-mesures-daide/>

Fédéral :

- Des aides financières et de l'accompagnement
 - CNRC : Suite à ce webinaire, les entreprises du Pari pourront valider avec leur conseiller la possibilité d'avoir accès à des visites interactives pour les accompagner et avoir accès à des conseils de nos conseillers RCTi dont Micheline Dessureault
 - programme DÉFI s'ajoute aux outils courants, dont le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI)
 - BDC : entre autres prêts de fonds de roulement
 - EDC : prêts pour les exportateurs, garanties sur les comptes à recevoir à l'exportation et autres
 - Autres organismes et ministères à vocation économique

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



DES RESSOURCES ET MESURES D'AIDE DISPONIBLES

Provincial :

- Des aides financières et de l'accompagnement
 - Soit via Investissement Québec
 - Les autres ministères à vocation économique
 - Dont le Ministère de l'économie et de l'innovation
 - Le MAPAQ

SÉRIE DE WEBINAIRES

2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE



DES RESSOURCES ET MESURES D'AIDE DISPONIBLES

Pour informations :

- ADRIQ – RCTi (www.adriq.com)
- Services Canada
- Services Québec

**SÉRIE DE
WEBINAIRES**

**2 : CONSEILS LÉGAUX DANS LA GESTION DE VOS CONTRATS
D'APPROVISIONNEMENT ET DE VENTE**



**PÉRIODE DE QUESTIONS
MERCİ !**

Auteure : Micheline Dessureault

Une initiative du PARI CNRC, en collaboration avec

