

À l'issue du premier confinement, la vie a semblé reprendre son cours et les établissements ont pu se projeter en prévoyant des évènements, par exemple la participation à un salon ou l'organisation d'un séminaire d'équipe.

L'arrivée de « la seconde vague » et les mesures restrictives mises en place à l'occasion du second confinement perturbent ces projets et les établissements se trouvent confrontés à l'annulation de ces évènements ou leur transformation, soit à leur initiative, soit à celle du prestataire.

Comment agir pour récupérer un acompte déjà versé ou éviter le paiement de frais d'annulation ?

L'établissement pourrait-il invoquer la force majeure pour annuler purement et simplement le paiement du prestataire ?

Repartir du contrat

Il convient de repartir du contrat du contrat : qu'a-t-il été prévu en cas d'annulation de l'évènement ?

Précisons qu'aucune ordonnance n'a été prise pour protéger les entreprises de l'évènementiel, tel que cela a été le cas en mars dernier pour les entreprises du tourisme.

Si le contrat a été signé après le 11 mars 2020

Si le contrat a été signé après le 11 mars 2020 (date à laquelle l'OMS a reconnu la pandémie), il y a de fortes chances que le contrat prévoie les conséquences d'une poursuite de la crise sanitaire et d'une interdiction des foires et salons. Regardez de près le contrat et les conditions générales de vente.

Sauf stipulations contractuelles spécifiques, l'évènement constituant un cas de force majeure doit remplir 3 conditions légales cumulatives : l'évènement doit être extérieur, imprévisible et irrésistible. Compte tenu du caractère prévisible d'une annulation de l'évènement en raison de la crise sanitaire, il y a de fortes chances que le prestataire ne puisse pas invoquer la force majeure pour suspendre son obligation contractuelle. De la même manière, les clauses de force majeure prévues au contrat ne devraient pas s'appliquer, sauf s'il est expressément précisé que l'interdiction des foires et salons constitue un cas de force majeure, accepté par l'établissement lors de la signature du contrat.

Rappelons que la jurisprudence exclut la possibilité pour l'Ogéc d'invoquer la force majeure pour échapper à son obligation contractuelle principale qui est le paiement de la prestation (cf. [arrêt de la Chambre commerciale de la Cour de cassation du 16 septembre 2014](#)).

Si les conséquences de l'annulation de l'évènement ne sont pas prévues au contrat, l'Ogéc pourrait, pour suspendre son obligation de paiement, invoquer l'exception d'inexécution (articles 1219 et 1220 du code civil) : « lorsque la prestation n'est pas effectuée, elle ne doit, en principe, donner lieu à aucune facturation,

que la facturation soit forfaitaire ou variable, sauf si une clause du contrat le permet. » (cf. fiche pratique sur les prestataires de services dans le contexte du Covid 19).

Si le contrat a été signé avant le 11 mars 2020

Si le contrat a été signé avant la première crise sanitaire, compte tenu du caractère extérieur, imprévisible et irrésistible de la pandémie, l'établissement a plus de chances que l'interdiction des foires et salons soit reconnue comme un cas de force majeure. Celui-ci pourra cependant être contesté devant les tribunaux. Il convient de préciser que les cas de jurisprudence en matière de pandémie sont relativement rares et les juges ne retiennent pas toujours la qualification de force majeure.

L'article 1218 du Code civil prévoit les effets de la force majeure : « 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 ».

La loi distingue donc deux cas : lorsque l'empêchement est temporaire (l'exécution du contrat sera suspendue) ou définitif (il est alors possible de demander la résolution du contrat). En pratique, si les prestations peuvent être reportées, le contrat peut être suspendu et non résolu. Ce n'est que si le retard dans l'exécution rend inutile ou caduque la prestation que le contrat pourra être résolu. Si, par exemple, un salon peut être reporté mais que cela n'a plus de sens pour l'établissement d'avoir un stand compte tenu de la nouvelle date proposée, il pourrait être envisagé de résoudre le contrat et de demander le remboursement.

Point d'attention : Les parties peuvent avoir défini contractuellement ce qu'elles entendent comme étant un évènement de force majeure et quelles en sont les conséquences (possibilité de résilier le contrat de façon anticipée sans pénalité, suspension du contrat pour la période de l'évènement, etc.). Regardez bien votre contrat.

Participation à des évènements cette année : quelles précautions prendre ?

Compte tenu de la poursuite de la crise sanitaire, il paraît prudent de prévoir dans les contrats les conséquences d'une annulation de l'évènement en raison de la crise sanitaire (reconfinement, interdiction des rassemblements, etc.).

Plutôt que de simplement s'appuyer sur les seules conditions générales de vente rédigées par le prestataire, et souvent peu lues à l'avance, il est préférable de prévoir une condition particulière au

moment de l'acceptation du devis, visant à prévoir les conséquences de l'annulation de l'évènement telles que l'absence de pénalités, l'obligation de remboursement de l'acompte, la participation (ou le refus de participer) à un évènement virtuel, l'émission d'un avoir, etc.

L'objectif est de déterminer à l'avance les conséquences d'une possible annulation. Certes, cette condition particulière doit être acceptée par le prestataire. Mais si ce dernier refuse, l'établissement conserve alors sa liberté d'accepter ou non le devis, et décide en connaissance de cause.

Article rédigé en collaboration avec l'Urogec Ile-de France