

Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

REGARD

Par

BOUTAYBI Ahlam

Juriste et consultante spécialisée en droit des affaires

&

ZAOUAQ Karim

Docteur en droit, Université Hassan-II Casablanca

**TEMPS DE CRISE : LA RENÉGOCIATION AMIABLE DES
CONTRATS AU MAROC ET DANS LES PAYS DE L'OHADA**



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

Sommaire

- Résumé en français et en anglais / Référence de l'article

- Article

- Note biographique des auteurs



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

Résumé

La situation inédite à laquelle le monde entier est confronté à cause de la crise sanitaire liée au COVID-19 a impacté de façon négative la gestion normale des contrats de toute nature, ce qui nécessite leur renégociation de fond en comble.

Au Maroc, tant la législation que la jurisprudence permettent cette possibilité de renégocier un contrat. Or, nonobstant les circonstances, la portée ou les conditions de la renégociation contractuelle, elle débouche dans le contexte de crise sur deux principales voies conséquentes en matière de responsabilité contractuelle : soit un désengagement des parties au contrat, soit un maintien de la relation contractuelle.

Dans les pays de l'espace OHADA, la renégociation devrait également être la solution idoine.

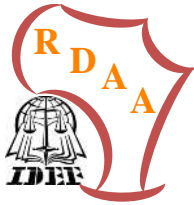
Abstract

The unprecedented situation that the whole world is facing due to the health crisis linked to COVID-19 has negatively impacted the normal management of contracts of all kinds, which requires their renegotiation from top to bottom.

In Morocco, both legislation and case law allow the possibility to renegotiate a contract. However, notwithstanding the circumstances, the scope or the conditions of the contractual renegotiation, it leads in the context of crisis to two main routes in terms of contractual liability: either a disengagement of the parties to the contract, or a maintenance of the contractual relationship. In the countries of the OHADA zone, renegotiation should also be the ideal solution.

Référence pour citer l'article :

RDAA, Regard Juillet 2020, N°2 – « Temps de crise : la renégociation amiable des contrats au Maroc et dans les pays de l'OHADA », BOUTAYBI Ahlam & ZAOUAQ Karim, <http://www.institut-idef.org>



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

Introduction

Le Maroc comme tous les pays du monde, dont ceux de l'espace OHDA, est actuellement confronté à l'une des plus grandes crises qu'a connue l'humanité, à savoir la crise sanitaire liée à la pandémie du COVID-19 qui a affecté l'environnement économique et social dans le pays et contraint la majorité des TPE et PME à arrêter leurs activités.

Afin de réduire les conséquences liées à cette situation inédite, plusieurs mesures ont été mises en œuvre par le gouvernement marocain, dont la création immédiate d'un fonds spécial dédié à la gestion de la pandémie de coronavirus ; la déclaration de l'état d'urgence sanitaire et du confinement depuis le 20 mars 2020 ; le report des échéances et des délais fiscaux ; la suspension du paiement des cotisations sociales et le versement d'indemnités aux salariés en arrêt de travail ; le lancement du crédit « DAMANE OXYGÈNE » au profit des entreprises impactées ; ainsi que d'autres mesures qui ont été prises par les différents organismes tels que BAM¹, l'AMMC², l'OMPIC³.

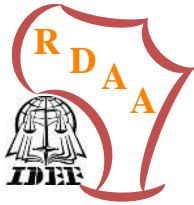
En application des mesures liées à l'état d'urgence sanitaire, tous les commerces à l'exception des commerces de première nécessité (agroalimentaire, pharmaceutique, livraison etc) ont arrêté leurs activités. Les entreprises quant à elles devaient continuer de survivre et de s'adapter aux nouvelles contraintes imposées par cette crise, à travers le recours au télétravail et l'adoption d'un système de rotation hebdomadaire des équipes.

Dans un tel contexte, les entreprises ont été amenées à revoir leur stratégie commerciale, classer les affaires jugées non essentielles, favoriser les urgences et surtout restructurer les contrats en cours d'exécution ou même celles en cours de négociation. À cet effet, les juristes, commerciaux acheteurs, ou toute personne chargée de la négociation et de l'établissement d'un contrat, seront appelés à en revoir les termes, en vue de procéder soit, à la résiliation, soit à la suspension ou à la modification de ce contrat.

¹ Bank Al-Maghrib qui est la banque centrale du Maroc.

² L'Autorité marocaine du marché des capitaux.

³ L'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale.



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

Mais avant tout, toute action tendant à modifier ou à mettre fin au contrat d'origine doit au préalable être discutée entre les parties à ce contrat. En d'autres termes, toute solution adoptée ne serait que l'aboutissement d'une renégociation. Cette dernière est substantiellement un outil de communication visant à sauvegarder une relation contractuelle précédemment établie, lorsque cette option est raisonnablement envisageable.

Fondée sur le principe de « la bonne foi », la renégociation contractuelle qui a pour objectif de mener les parties à conclure un accord « gagnant-gagnant », est un mécanisme juridique qui obéit à une forme de clause contractuelle appelée « clause de renégociation » par laquelle les parties tentent de rétablir l'équilibre de leurs engagements en cas de survenance d'un événement imprévu.

En pratique, la renégociation du contrat diffère selon la nature et l'objet de celui-ci. Mais il est important pour une partie à un contrat de décider sur le sort qu'elle veut donner au contrat, en œuvrant soit pour une résiliation totale ou partielle du contrat ; soit la suspension du contrat voire sa révision en vue d'un maintien de la relation contractuelle.

Du reste, il ressort de ce qui précède que la renégociation des contrats a deux finalités distinctes : le désengagement total ou partiel de la responsabilité (I), ou le maintien de la relation contractuelle (II).

Ces mêmes finalités se retrouvent dans les États parties à l'OHADA où généralement l'absence d'une clause d'imprévision et la référence faite à la jurisprudence de la Cour de cassation française dite « Canal de Craponne » a longtemps été la base du rejet de toute possibilité de révision du contrat. Cela n'empêche qu'un événement inédit et imprévisible tel que celui du COVID-19 peut justifier une renégociation du contrat décidée par le juge, lequel peut favoriser une conciliation entre les parties, tout comme il peut arrêter, à défaut d'accord entre celles-ci, une solution adéquate au litige (III).

I. Renégociation tendant à un désengagement de responsabilité

En principe, chaque cocontractant doit exécuter convenablement les obligations qui lui incombent au titre du contrat qu'il a conclu. Il ne peut en aucun cas se dégager unilatéralement et, toute modification des termes du contrat suppose le consentement mutuel des deux parties.

Dans ce sens, l'article 230 du Dahir des obligations et des contrats (DOC) dispose que « les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites, et ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou dans les cas prévus par la loi »



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

Cependant, en raison de la crise provoquée par le COVID-19, la courbe de l'offre et de la demande a été perturbée. Les importations ou exportations ne sont pas toutes autorisées en raison de la fermeture des frontières. Les entreprises ont été exposées à des risques accrus qui impactent surtout les relations contractuelles nouées par les TPE et PME.

Dans ces circonstances, il est difficile de développer des relations d'affaires et de remplir les obligations contractuelles précédemment conclues. Par conséquent, les parties au contrat ont à chercher dans les contrats toute clause leur permettant de se désengager totalement ou partiellement de leurs obligations contractuelles.

A. Les clauses libératoires et exonératoires des obligations contractuelles

Les clauses libératoires et exonératoires de l'obligation d'exécution d'un contrat se déclinent autour de la force majeure et de l'impossibilité d'exécution.

1. La force majeure

Lorsque l'objet du contrat devient difficile ou impossible à exécuter, la loi permet aux parties de se libérer de leurs engagements en invoquant le principe de la force majeure (s'il est stipulé dans un contrat).

En réalité, la clause de force majeure a pour finalité de protéger ou sauver les parties contre les faits imprévisibles ou résultants d'un cas fortuit indépendant de leurs volontés. Toutefois, son application est sujette en droit marocain à un certain nombre de conditions.

Ainsi, l'article 269 du DOC définit la force majeure comme étant tout fait que l'homme ne peut prévenir (imprévisible), tel que les phénomènes naturels, l'invasion ennemie, le fait du prince, et qui rend impossible l'exécution de l'obligation, tout en ajoutant qu'il n'est point considéré comme force majeure la cause qu'il était possible d'éviter, si le débiteur ne justifie pas qu'il a déployé toute diligence pour s'en prémunir.

Il résulte de cette disposition précitée que la force majeure requiert trois conditions essentielles pour être prise en compte, notamment :

- L'extériorité : l'événement doit échapper au contrôle du débiteur ;
- L'imprévisibilité : l'événement ne doit pas pouvoir être raisonnablement anticipé à la date de conclusion du contrat ;



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

- L'irrésistibilité : l'événement doit rendre impossible l'exécution du contrat, c'est-à-dire inévitable ;
- Et l'impossibilité de pallier autrement le fait imprévisible.

Mais en application de l'article 269 du DOC, la jurisprudence marocaine ne retient que les deux dernières conditions pour qu'un événement soit considéré comme étant une force majeure exonérant la responsabilité : l'imprévisibilité et l'irrésistibilité.

En effet, l'imprévisibilité dépend de la date de la conclusion du contrat, celle-ci semblerait être remplie pour les contrats signés avant le 31 janvier 2020 (date de la déclaration de l'urgence internationale par l'Organisation Mondiale de la Santé « OMS ») et écartée pour les contrats signés après cette date.

Cela veut dire qu'à partir du 1^{er} février 2020, les parties qui seront appelées à signer un contrat, sont réputées être informées de l'existence de la pandémie du COVID-19 et donc ne peuvent se prévaloir du critère de l'imprévisibilité pour invoquer la clause de force majeure.

En revanche, l'irrésistibilité nécessite que l'exécution du contrat soit impossible d'y échapper, temporairement ou définitivement. Il n'y a donc pas de force majeure dès lors qu'il reste possible pour l'entreprise d'exécuter ses obligations en adoptant les mesures de sécurité et de protection édictés par « le guide pour la santé et la sécurité au travail pour les entreprises ».

Outre ces conditions, le législateur marocain évoque dans l'art. 269 précité le « fait du prince » comme événement justifiant la force majeure.

En l'espèce, le fait du prince se présente dans la décision gouvernementale déclarant l'état d'urgence sanitaire et le confinement. En application de cette décision, la plupart des entreprises ont été contraintes d'arrêter, de suspendre ou de réduire leurs activités, à l'exception des activités de commercialisation des produits de première nécessité telles que celles menées par les acteurs du secteur de *l'industrie et de la distribution agroalimentaire, pharmaceutique etc.* Quoiqu'il en soit, l'application de la force majeure a été reconnue par la jurisprudence marocaine dans le contexte du COVID-19. Ainsi, Cour d'appel administrative de Rabat a considéré la décision de fermeture des frontières marocaines, prise le 26 mars 2020 dans le cadre de l'application des mesures de l'état d'urgence sanitaire, comme « un acte de souveraineté dont les



Regard, Juillet 2020, N° 2

conséquences juridiques ne peuvent être suspendues ou les dispositions négligées que dans les cas décidés par la décision d'interdiction elle-même ou par des actes ultérieurs pris par la même autorité compétente » (CAA de Rabat, arrêt n°210 du 26 mars 2020, dossier n°422/72/02/2020). Par ailleurs, les entreprises qui se fondent à tort sur la force majeure alors que les conditions précitées ne sont pas remplies, risquent fort de voir leur responsabilité engagée pour inexécution contractuelle ou rupture brutale des relations commerciales.

De même, en cas d'absence de la clause de force majeure ou si les conditions de celle-ci ne sont pas remplies, les parties au contrat peuvent se prévaloir du principe de « l'impossibilité d'exécution » pour se désengager totalement ou partiellement de leurs obligations contractuelles.

2. L'impossibilité absolue d'exécution

Outre la force majeure, le législateur marocain a consacré une autre clause exonératoire ou libératoire de l'obligation d'exécution du contrat. Il s'agit de l'impossibilité d'exécution qui est régie par les articles 335 et suivants du DOC.

Ce texte énonce en effet que « l'obligation s'éteint lorsque, depuis qu'elle est née, la prestation qui en fait l'objet est devenue impossible, naturellement ou juridiquement, sans le fait ou la faute du débiteur et avant qu'il soit en demeure » (allusion faite au cas fortuit).

Lorsque l'impossibilité n'est que partielle, l'obligation n'est éteinte qu'en partie ; le créancier a le choix de recevoir l'exécution partielle, ou de résoudre l'obligation pour le tout lorsque cette obligation est de telle nature qu'elle ne peut être partagée in solidum sans préjudice pour lui.

À noter que dans certains contrats, la résiliation s'opère de plein droit par le seul fait de l'inexécution de l'obligation contractuelle. Il s'agit du cas dans lequel les parties ont convenu que le contrat sera résolu, dans le cas où l'une d'elles n'accomplirait pas ses engagements. Cette résiliation de plein droit a été d'ailleurs prévue par le législateur marocain dans l'art 260 du DOC.

B. Les effets des clauses libératoires et exonératoires sur les contrats

Avant de se baser sur l'une des clauses libératoires des obligations contractuelles lors de toute renégociation, il conviendrait de bien analyser le contenu de cette clause et s'assurer qu'elle ne contient aucune restriction qui exclurait des événements tels que « l'imprévision » ou « le fait du prince ».



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

Si tout semble bon, les parties invoquant la force majeure ou l'impossibilité d'exécution pour s'exonérer de leurs obligations légales seront exposées à une résiliation soit totale soit partielle du contrat, voire dans une moindre mesure la suspension du contrat.

1. Résiliation totale du contrat

En cas d'impossibilité d'exécution totale de l'obligation contractuelle, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations contractuelles (Articles 268 et 338 du DOC).

C'est le cas des contrats qui ne peuvent être exécutés qu'après la fin de l'état d'urgence sanitaire, comme le contrat de transport international de marchandises qui ne peut être mise en œuvre du fait de la fermeture des frontières.

Dans ce cas, la partie qui a versé un acompte pour une prestation qui n'aura pu être réalisée pourra demander le remboursement du montant qu'elle aura versé.

2. Résiliation partielle du contrat (en cas de possibilité d'exécution d'une partie de l'obligation légale)

Lorsque l'impossibilité d'exécution du contrat n'est que partielle, l'obligation n'est éteinte qu'en partie. Dans ce cas, le créancier a le choix de recevoir l'exécution partielle, ou de résoudre l'obligation pour le tout lorsque cette obligation est de telle nature qu'elle ne peut se partager sans préjudice pour lui (art. 336 du DOC). Pour bien saisir la portée de la résiliation partielle, nous retiendrons l'exemple suivant :

« Une société de production promet à son client la vente de 1000 unités d'un produit X au plus tard le 30 avril 2020, mais en raison des circonstances de l'état d'urgence sanitaire la société a été contrainte de réduire son effectif et propose de vendre 500 unités pour la date du 30 avril 2020 et 500 unités au 30 juin 2020.

Si cette quantité n'occasionne aucune gêne au client, il n'a pas d'intérêt à refuser l'exécution partielle de la prestation ».



3. Suspension du contrat

À côté de la résiliation totale ou partielle, les parties ont le choix aussi de décider de suspendre les obligations contractuelles jusqu'à la fin ou la disparition du cas de force majeure. Cela peut s'appliquer par exemple dans le cas d'un contrat de formation interne des salariés qui peut être suspendu jusqu'à la levée du confinement et la reprise normale du travail.

À contrario, il semble que ni la résiliation ni la suspension ne semblent être la solution pour la majorité des entreprises dont l'activité ou les services ne peuvent être suspendus ou arrêtés (le commerce des produits de première nécessité, les banques, le secteur pharmaceutique, logistique, etc.).

II. Renégociation tendant au maintien de la relation contractuelle

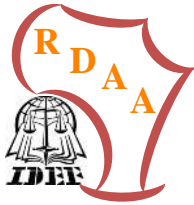
Dans le contexte du ralentissement économique actuel, les entreprises doivent s'engager dans la renégociation des contrats afin de garantir la continuation des relations contractuelles. Les parties peuvent toujours se rapprocher pour réviser les conditions d'exécution de leurs obligations contractuelles en vue de les adapter aux circonstances économiques actuelles.

A. Cadre légal de la révision des contrats

La révision est l'acte par lequel les parties d'un contrat arrêtent les conditions rendant possible l'exécution d'une obligation.

Au Maroc, la jurisprudence marocaine considère qu'en vertu du principe de « la force obligatoire du contrat », celui-ci ne peut être révisé pour imprévision. Or la révision du contrat est admise lorsqu'elle est expressément convenue par les parties ou lorsqu'elle se trouve autorisée par la loi.

À titre comparatif en France, la révision du contrat pour imprévision a été admise par la réforme du droit des contrats, en vertu de l'ordonnance du 10 février 2016. À cet effet, le Code civil français permet dans son art. 1195 de solliciter du juge la résiliation ou la modification du



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

contrat dont l'exécution est devenue « excessivement onéreuse à cause d'un changement imprévisible de circonstances⁴ ».

Or même si au Maroc le législateur reste muet sur ce point, rien n'empêche les parties de réviser les contrats, à moins que cela ne soit interdit ou conditionné par une disposition contractuelle.

Dans cette perspective, la renégociation doit être fondée sur le principe de la transparence et «la bonne foi » et «le principe de précaution contractuelle». De ce fait, les entreprises doivent prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer une bonne continuation de la relation contractuelle.

B. L'objectif de révision d'un contrat

La rupture du contrat peut entraîner des pertes considérables pour les deux parties. La renégociation en vue de la révision ou de la modification d'un contrat est un moyen efficace permettant ainsi aux parties de maintenir la relation contractuelle tout en s'adaptant au rythme actuel de l'économie mondiale.

Sauf que par rapport à la négociation du contrat initial, la renégociation contractuelle sera caractérisée par le critère de « prudence », et les objectifs seront plus orientés « coûts et pertes » que « avantages et bénéfices».

Les exemples des clauses susceptibles d'être révisées en période de crise selon la nature du contrat sont nombreux. L'on peut citer ce qui suit :

- Objet du contrat : ex. afin de pouvoir continuer une relation de bail, un bail à usage commercial pourra être converti temporairement en un bail à usage de dépôt ;
- Modalités d'exécution de la prestation : réduction du volume de la production ou de la quantité du produit objet du contrat ;
- Délais : échelonner les délais d'exécution des prestations et/ ou les délais de paiement ;
- La force majeure : établir une liste détaillée des événements pouvant être considérés comme « force majeure » ;
- Clause de sauvegarde ou de renégociation : pour anticiper les changements de circonstances économiques ou financières imprévisibles ;
- Résiliation : détailler les motifs de la résiliation du contrat.

⁴ <<http://www.seban-associes.avocat.fr/category/non-classe/page/60/?module=contacts>>.



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

L'ensemble des clauses révisées dans un contrat pourront faire l'objet de clauses détaillées lors des renégociations et ce pour mieux sécuriser la relation entre les parties.

Notons que la révision ou la modification d'une clause peut entraîner la modification de tout ou d'une partie des clauses du contrat.

C. Les parties disposées à réviser un contrat

La détermination des parties disposées à réviser un contrat dépend de la taille de l'entreprise, dans la mesure où certaines désignent pour une telle mission des services externes (cabinet d'expertise ou de conseil juridique, stratégique etc.), tandis que d'autres s'appuient sur leurs propres compétences internes (juristes, fiscalistes, contract-manager, commerciaux etc).

Quel que soit le profil du négociateur, on rencontre toujours un négociateur flexible et un négociateur rigide.

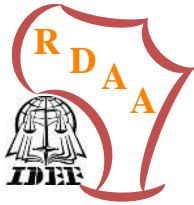
- Le négociateur flexible traite son interlocuteur avec souplesse. Pour lui, l'objectif de la renégociation serait de parvenir à un terrain d'entente et à un bénéfice mutuel et non de réaliser une victoire sur son cocontractant.
- Le négociateur rigide est généralement une personne qui sait gérer ses émotions pour atteindre l'objectif recherché. Ce type de profil est excellent dans le contexte même de la négociation car il négocie sur les intérêts et n'abandonne jamais ses objectifs.

D. Les moyens de communication lors d'une révision contractuelle

En vue de renégocier aux fins d'une révision ou d'une adaptation des clauses contractuelles aux circonstances actuelles, les parties ne pouvant se mobiliser en raison du respect de l'état d'urgence sanitaire, peuvent se servir des outils de communication électroniques (visioconférence, échanges électroniques etc.)

En droit marocain, les informations qui sont demandées en vue de la conclusion d'un contrat ou celles qui sont adressées au cours de son exécution peuvent être transmises par courrier électronique si leur destinataire a accepté expressément l'usage de ce moyen (art. 65-3 du DOC).

Afin de sécuriser ces échanges, il conviendrait de se conformer également aux dispositions de la loi 53-05 relative à l'échange électronique de données juridiques, ainsi qu'aux



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

dispositions de la loi 09-08 relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel.

E. Le formalisme de la révision contractuelle

La convention modificative doit être établie par écrit sous forme d'un avenant ou accord annexé au contrat et obéir au même formalisme applicable au contrat initial.

C'est ce qui a été prévu par alinéa 3 de l'article 401 du DOC qui précise que : « lorsque la loi prescrit la forme écrite pour un contrat, la même forme est censée requise pour toutes les modifications de ce même contrat ».

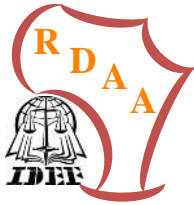
L'alinéa 2 de l'article 19 de ce même texte juridique souligne que : « les modifications que les parties apportent d'un commun accord à la convention, aussitôt après sa conclusion, ne constituent pas un nouveau contrat, mais sont censées faire partie de la convention primitive, si le contraire n'est pas exprimé ».

III. La renégociation amiable des contrats dans l'espace OHADA en temps de crise

Dans l'espace OHADA, il n'existe aucune disposition spécifique relative à la révision des contrats en cas de survenance d'un fait imprévisible et insurmontable. Devant un tel cas de figure, la situation pourra être réglée soit par le Code civil dans les États parties qui en disposent (Sénégal, Guinée, Congo), soit en recourant au Code civil français dans sa rédaction de 1960 pour les autres États parties qui « n'auraient pas depuis leur indépendance édicté un régime du contrat »⁵.

Or, aucune clause d'imprévision n'a été prévue ni dans les Codes civils des États parties à l'OHADA, ni dans le Code civil français. C'est pourquoi, il y a eu souvent recours à la solution consacrée par la jurisprudence dite « Canal de Craponne » (Cour de cassation, civ., arrêt du 6 mars 1876, *De Galliffet c/ Commune de Pélissanne*), laquelle avait exclu toute possibilité de révision du contrat.

⁵ RDAA, juin 2020 – « Quelles solutions pour les contrats en cours lors de la survenance de la crise sanitaire de 2019-2020 ? », Professeur Barthélemy MERCADAL, <http://www.institutedef.org>



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

Cependant et au vu du caractère inédit de la pandémie du COVID-19, une issue adéquate doit être trouvée. À cette fin, il faudrait « renverser la jurisprudence Canal de Craponne⁶ » et chercher une nouvelle solution fondée sur l'accord des parties et qui ne doit pas bouleverser la liberté contractuelle. À défaut d'une entente pour une renégociation entre les parties, la partie la plus diligente peut avoir recours à la justice. Dans ce cadre, le juge OHADA peut exercer un pouvoir de conciliation en procédant à la nomination d'un médiateur qui aura pour mission de « constater les effets sur le contrat litigieux du COVID-19, amener les parties à se mettre d'accord sur une révision consentie, prévoir qu'à défaut le rapport du médiateur proposant une solution sera communiqué à la juridiction saisie⁷ ».

À défaut d'accord entre les parties, le juge peut décider unilatéralement d'une solution en se basant soit sur « la nécessité de résoudre le différend, sous peine d'un déni de justice⁸ », soit sur « un bouleversement de l'économie générale du contrat au nom d'un intérêt général impérieux et du respect de l'esprit de l'accord conclu par les parties⁹ ».

Conclusion

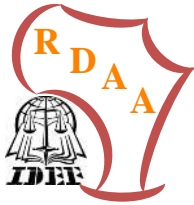
Un contrat bien rédigé est un contrat qui prévoit tous les blocages ou pertes que les parties pourraient subir. La clause de force majeure ainsi que la clause de renégociation doivent impérativement être présentes car elles offrent plus de flexibilité au contrat. En ces temps incertains, un contrat doit être renégocié de manière à pouvoir être exécuté d'une manière ou d'une autre. Tant au Maroc que dans l'espace OHADA, le rôle des juristes est d'une grande importance pour la renégociation des contrats. Il est conseillé de garder l'esprit ouvert lors des renégociations afin que les parties puissent tirer le meilleur parti possible. À défaut d'accord, les parties peuvent recourir aux modes alternatifs de résolution des litiges ou saisir le juge pour réviser ou mettre fin au contrat.

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*

⁸ *Ibid.*

⁹ *Ibid.*

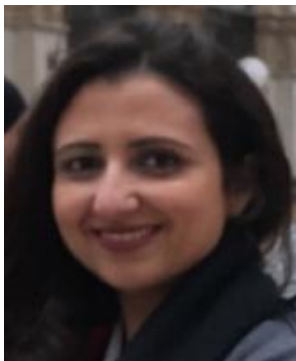


Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

Note biographique des auteurs



Ahlam BOUTAYBI

Titulaire d'un Master en droit des entreprises de l'Institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises (ISCAE) et d'un Master en droit des ressources humaines et de la protection sociale de l'Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, Ahlam BOUTAYBI est une juriste et consultante qui a acquis une grande expérience et une connaissance approfondie en droit des affaires.



Karim ZAOUAQ

Docteur en Droit de la Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Ain-Chock, Université Hassan II de Casablanca.

Juriste et expert auprès du Think Tank suisse Africa 21, je suis également membre du comité de rédaction et du Comité de relecture (peer-review) de sa revue Afrique durable 2030.

Auteur de nombreux articles de revue touchant aux domaines du droit, dont :

- « La protection du brevet dans l'accord de libre-échange Maroc/États-Unis », in : Revue Propriétés intellectuelles, IRPI - Université Paris II Panthéon Assas, paru dans le numéro 71 d'avril 2019, pp. 129-135. Voir le résumé sur: <http://www.irpi.fr/revuepi/article.asp?ART_N_ID=973>.

- « Le droit et les politiques applicables à la gestion des déchets plastiques au Maroc », in : Journal du droit de l'environnement et du développement (LEAD Journal), Revue publiée conjointement par la Faculté de droit de SOAS - University of London et le Centre de recherche en droit international de l'environnement (IELRC), vol. 15/2, 2019, pp. 141-153. Voir : <<http://www.lead-journal.org/content/19141.pdf>>.

- « Le droit de la propriété intellectuelle et le développement des investissements directs étrangers en Afrique centrale et Afrique de l'ouest », in Revue Propriétés intellectuelles, n°66 - janvier 2018, IRPI - Université Paris II Panthéon Assas, pp. 109-117. Voir le résumé sur le lien : <http://www.irpi.fr/revuepi/article.asp?ART_N_ID=919>.

REVUE DU DROIT DES AFFAIRES EN AFRIQUE (RDAA)



Éditée par

L'Institut du droit d'expression et d'inspiration françaises

Regard, Juillet 2020, N° 2

La Revue du Droit des Affaires en Afrique est publiée grâce au soutien de :



**Baker
McKenzie.**