Lieferbeziehungen im Spannungsfeld zwischen Rohstoffknappheit und Inflation

Möglichkeiten der Anpassung und flexiblerer Gestaltung von Vertragsbedingungen

Die anhaltende Rohstoffknappheit und starke Preissteigerungen einhergehend mit Produktionsengpässen und Lieferschwierigkeiten stellen heute viele Unternehmen vor eine enorme Belastungsprobe. Tendenzen, die sich in den vergangenen Jahren bedingt durch die Corona-Pandemie oder andere Faktoren abgezeichnet haben, erreichen jetzt nach der Invasion der Ukraine und den gegen Russland verhängten Wirtschaftssanktionen bedenkliche Ausmaße.

Zwar wird allgemein versucht, der neuen Marktsituation im Wege von Preisanpassungen, einer langfristigeren Beschaffungsplanung, Erschließung neuer Rohstoffquellen und Änderung in der Zusammensetzung der Produkte gerecht zu werden. Im Rahmen von laufenden Vertragsbeziehungen mit festen Preisvereinbarungen gestaltet sich dies allerdings oft schwierig, denn gemäß Artikel 1193 Code Civil können vertragliche Vereinbarungen nur im gegenseitigen Einvernehmen beider Parteien oder in gesetzlich zulässigen Fällen geändert oder widerrufen werden.

Für die Zukunft wird der Ruf nach mehr Flexibilität in den Vertragsbeziehungen immer lauter, vor allem im Hinblick auf die Tatsache, dass im Herbst wieder die Verhandlungen der jährlichen Lieferverträge starten.

Vor diesem Hintergrund soll nachstehend einmal dargelegt werden, welche rechtlichen Möglichkeiten bestehen, in laufenden Verträgen eine Anpassung der Vertragsbedingungen und insbesondere der Preise zu erzielen (1.) und wie für die Zukunft durch geschickte Vertragsgestaltung eine möglichst weitgehende Flexibilität in den vertraglichen Beziehungen erreicht werden kann (2.).

1. Anpassung der Vertragsbedingungen in laufenden Verträgen

Zunächst sei vorwegzunehmen, dass das in Krisenzeiten oft bemühte Rechtsinstitut der „höheren Gewalt" keine Lösung bietet, wenn eine neue Marktsituation die Anpassung der Vertragsbedingungen notwendig macht.

Zwar lässt sich je nachdem, ob der Vertrag die „höhere Gewalt" selbst definiert oder man insoweit auf die Legaldefinition des Artikel 1218 Code Civil zurückgreift, diskutieren, inwiefern ein Rohstoffmangel oder die Preiserhöhung bestimmter Produkte „ein zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses unvorhersehbares Ereignis begründet, das außerhalb der Kontrolle des Schuldners liegt und dessen Auswirkungen nicht durch geeignete Maßnahmen vermieden werden können".

Les contrats de fourniture à l'épreuve des pénuries de matières premières et inflations

Adaptation et flexibilité des conditions contractuelles

Pénuries persistantes de matières premières, fortes hausses de prix, pénuries de production ou encore difficultés de livraison sont autant d'évènements qui mettent aujourd'hui de nombreuses entreprises à rude épreuve. Les tendances du marché qui se sont dessinées ces dernières années, en raison notamment de la pandémie liée au Coronavirus cumulé à d'autres facteurs, atteignent aujourd'hui de nouvelles proportions inquiétantes à la suite de l'invasion de l'Ukraine et des sanctions économiques imposées à la Russie.

Les entreprises sont ainsi amenées à recourir à de multiples stratégies pour s'adapter face à cette nouvelle situation économique : révision des prix, planification sur le long terme de leur approvisionnement, recherche de nouvelles sources de matières premières, modification de la composition des produits. La mise en œuvre de ces stratégies, bien que plus aisée pour les contrats à exécution instantanée, peut pâtir toutefois dans le cadre de contrats à exécution successive pour lesquels les obligations sont échelonnées dans le temps. En effet, se dégage en filigrane de la poursuite de ces stratégies le principe posé par l'article 1193 du code civil : les contrats ne peuvent être modifiés ou révoqués que du consentement mutuel des parties, ou pour les causes que la loi autorise.

Pour l'avenir, l'appel à une plus grande flexibilité dans les relations contractuelles se fait inévitablement de plus en plus ressentir par les acteurs du marché, et ce d'autant plus à l'approche de la reprise des négociations annuelles des contrats de fourniture en automne.

Il apparait non seulement important de connaitre et maitriser les outils juridiques légaux permettant une adaptation des conditions contractuelles, et notamment des prix dans les contrats en cours (1.), mais encore il convient de s'assurer la plus grande flexibilité possible dans les relations contractuelles futures par le biais d'une rédaction habile des contrats (2.).

1. Adaptation des conditions contractuelles dans les contrats en cours

A chaque période de crise, la notion de « force majeure » réapparait systématiquement et alimente les négociations contractuelles, bien souvent à tort. En effet celle-ci ne permet pas toujours d'apporter une solution utile lorsqu'une nouvelle situation économique rend nécessaire une révision des conditions contractuelles en cours.

Certes, selon que le contrat définit lui-même la notion de « force majeure » ou qu'il y soit fait référence à la définition légale de l'article 1218 du code civil, reste à déterminer dans quelle mesure une pénurie de matières premières ou bien une augmentation du prix de certains produits constitue « 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 ».

Als Rechtsfolge einer etwaigen „höheren Gewalt" besteht jedoch, sofern dieses zugrundeliegende Ereignis nur zeitweise besteht, für den Schuldner lediglich die Möglichkeit, die Erfüllung seiner Verpflichtung auszusetzen, solange eben das Ereignis anhält. Sollte das Ereignis dauerhaft bestehen, können die Vertragsparteien den zwischen ihnen bestehenden Vertrag auflösen. Eine Anpassung der Vertragsbedingungen ist als Rechtsfolge gesetzlich nicht vorgesehen.

Unternehmen, die bei längerfristigen Lieferverträgen eine Anpassung der Rahmenbedingungen erzielen wollen, können sich aber auf die sog. „Imprévision" stützen, deren gesetzliche Grundlage in Artikel 1195 Code Civil zu finden ist.

Diese Vorschrift regelt einen Anspruch auf Neuverhandlung des Vertrages, wenn eine Änderung von Umständen eintritt, die bei Vertragsschluss nicht vorhersehbar war und die die Erfüllung des Vertrags für eine Partei übermäßig teuer macht.

Auf den ersten Blick klingt dies erst einmal nach einer zufriedenstellenden Lösung. Bei näherer Betrachtung wird jedoch deutlich, dass diese Regelung von den Wirkungen her völlig unzureichend und der Anspruch auf Neuverhandlung in der Praxis tatsächlich nur schwer durchsetzbar ist.

Das erste Problem besteht schon darin, dass die Vertragspartei, welche die Neuverhandlung auf der Grundlage von Artikel 1195 Code Civil beanspruchen möchte, beweispflichtig ist für das Vorliegen des anspruchsbegründenden unvorhersehbaren Ereignisses und für das Ungleichgewicht, welches dieses in den vertraglichen Verpflichtungen bewirkt. Je nachdem, wann ein Vertrag abgeschlossen wurde, kann es hier um die Voraussetzung der Unvorhersehbarkeit in Bezug auf den Rohstoffmangel und einer Preiserhöhung schon zu Diskussionen kommen.

Darüber hinaus ist zu bemerken, dass Artikel 1195 Code Civil hinsichtlich der Dauer der Neuverhandlungen keine zeitliche Grenze schafft.

Er regelt für den Fall, dass die Neuverhandlung vom Vertragspartner abgelehnt wird oder sie gescheitert ist, auch nur zwei mögliche Rechtsfolgen:

- die Parteien können vereinbaren, dass der Vertrag zu einem von ihnen festgelegten Zeitpunkt und unter von ihnen festgelegten Bedingungen aufgelöst wird, oder
- sie können im gegenseitigen Einvernehmen das Gericht um eine Anpassung des Vertrags ersuchen. Sollte es innerhalb einer angemessenen Frist nicht zu einem einvernehmlichen Antrag kommen, kann das Gericht auf Antrag einer Partei den Vertrag anpassen oder zu einem von ihm festgelegten Zeitpunkt und nach von ihm festgelegten Bedingungen beenden.

Au surplus, un cas de force majeure - dans la mesure où l'événement qui en est à l'origine n'est que temporaire – offre uniquement au débiteur un moyen de suspendre l'exécution de son obligation tant que dure l'événement en question. Si l'événement venait à être permanent, les parties pourraient dans ce cas procéder à la résiliation du contrat qui les lie. Cependant la loi ne prévoit en aucun cas l'adaptation des conditions contractuelles comme conséquence juridique d'un évènement qualifié de force majeure.

Les entreprises qui souhaitent obtenir une révision de leurs conditions générales pour les contrats de fourniture à long terme peuvent toujours s'appuyer sur le mécanisme de l'« imprévision », dont la base légale est définie à l'article 1195 du code civil.

Cette disposition confère un droit à la renégociation du contrat en cas de changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rendant l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque.

En théorie, le recours à l'imprévision semble prometteur. Toutefois, en pratique, sa mise en œuvre apparaît difficile et ses effets souvent insuffisants.

La première difficulté réside dans le fait que la partie contractante qui souhaite demander une renégociation sur la base de l'article 1195 du code civil doit être à même de prouver d'une part l'existence de l'événement imprévisible à l'origine de la demande et d'autre part le déséquilibre qu'il crée dans les obligations contractuelles. Selon la date à laquelle le contrat a été conclu, la condition d'imprévisibilité relative à la pénurie de matières premières et à l'augmentation des prix peut donc faire l'objet de discussions en ce qu'elle ferait défaut.

La seconde difficulté tient au fait que l'article 1195 du code civil ne crée pas de limite temporelle en ce qui concerne la durée de la renégociation.

Il ne règle par ailleurs que deux conséquences juridiques possibles en cas de refus ou d'échec de la renégociation par le cocontractant :

- Soit les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou
- Soit les parties peuvent, d'un commun accord, demander au juge de procéder à l'adaptation du contrat. 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.

Für den Fall, dass im Rahmen der Neuverhandlungen, die an sich schon Monate dauern können, zwischen den Parteien hinsichtlich der Vertragsanpassung keine Einigung erzielt wird, hat das Unternehmen also mehr oder weniger die Wahl zwischen einer Auflösung des Vertrages oder einem Gerichtsverfahren (Pest oder Cholera?), wobei es vor einer Anrufung des Gerichts auch noch „eine angemessene Zeit" warten und darlegen muss, dass ein gerichtlicher Antrag auf Vertragsanpassung im gegenseitigen Einvernehmen nicht gestellt werden konnte. Quasi als Krönung des Ganzen kommt hinzu, dass während dieser gesamten Zeit, der Vertrag weiter auf der Grundlage der bisherigen Vertragsbedingungen erfüllt werden muss.
Die gute Nachricht in Bezug auf Artikel 1195 Code Civil ist, dass es sich aber nicht um eine zwingende Vorschrift handelt und dass die Parteien in den Situationen, in denen eine Vertragsanpassung möglich sein soll, das Verfahren zu ihren Gunsten anderweitig regeln können.

Bevor Überlegungen zur Anwendbarkeit des Artikels 1195 Code Civil angestellt werden, ist es daher in jedem Falle ratsam, erst einmal den bestehenden Vertrag auf bereits vorhandene Vorschriften zur Vertragsanpassung zu prüfen.

2. Gestaltungsmöglichkeiten für mehr Flexibilität in künftigen Vertragsbeziehungen

Die obigen Darstellungen machen deutlich, dass auf der Basis der gesetzlichen Vorschriften eine Vertragsanpassung im Nachhinein nur schwer und auf umständlichen Wegen erwirkt werden kann.

Umso mehr sollte bei zukünftigen Verträgen darauf geachtet werden, die Vertragsbedingungen so flexibel wie möglich zu gestalten.

Es besteht hier beispielsweise die Möglichkeit, die „höhere Gewalt", die in der Legaldefinition des Artikels 1218 Code Civil einen nur sehr engen Anwendungsbereich aufweist, breiter zu fassen, und zwar sowohl vom Begriff selbst als auch von den Rechtsfolgen her.

In Anbetracht der ständig steigenden Inflation ist im Übrigen dringend anzuraten, über die Aufnahme von Preisanpassungs- oder Neuverhandlungsklauseln nachzudenken. Im Rahmen von Lieferbeziehungen über Lebensmittelprodukte sind automatische Preisanpassungsklauseln für landwirtschaftliche Rohstoffe bereits die gesetzliche Norm. Aber auch in anderen Verträgen bzw. hinsichtlich anderer Rohstoffe oder anderer Preiselemente, wie Transport- oder Energiekosten könnte eine automatische Anpassung vertraglich vorgesehen werden. Wichtig ist es hier, das Ereignis, welches die Anpassung auslösen soll, so zu definieren, dass das Vertragsgleichgewicht tatsächlich gewahrt bleibt.

Im Rahmen von Neuverhandlungsklauseln sollte darauf geachtet werden, einen Verhandlungsrahmen zu definieren, der auch zeitliche Limits vorgibt und der die Rechtsfolgen eines Scheiterns der Verhandlungen möglichst effizient formuliert.

Si dans le cadre de la renégociation - qui peut donc durer plusieurs mois - aucun accord n'est trouvé entre les parties quant à la révision du contrat, il ne restera alors comme pis-aller que le choix entre une résiliation du contrat ou le recours à une procédure judiciaire pour son adaptation (peste ou choléra ?). Il faut au surplus attendre « un délai raisonnable » avant qu'une partie puisse saisir seule le juge et démontrer qu'une demande judiciaire d'adaptation du contrat n'a pas pu être faite d'un commun accord. A cela s'ajoute encore que pendant toute cette période le contrat devra continuer à être exécuté sur la base des conditions contractuelles actuelles.
Un avantage subsiste toutefois puisque l'article 1195 du code civil n'est pas une disposition contraignante : les parties peuvent donc régir différemment les situations dans lesquelles une renégociation et révision du contrat sont possibles et définir une procédure en leur faveur qui sera auquel cas à suivre.

En tout état de cause, et avant d'envisager le recours au mécanisme de l'article 1195 du code civil, il est vivement conseillé d'examiner le contrat en cours pour déterminer dans quelle mesure il existerait d'ores et déjà des dispositions contractuelles permettant sa révision.

2. Possibilités d'aménagement pour plus de flexibilité dans les relations contractuelles futures

Les outils juridiques présentés ci-dessus montrent manifestement que, sur l'unique base des mécanismes légaux, une adaptation du contrat ne peut être obtenue a posteriori que difficilement.

Ce sont les raisons pour lesquelles il convient d'autant plus de veiller à ce que les conditions contractuelles des futurs contrats soient aussi souples que possible. L'importance de la formulation des clauses n'est pas à minimiser, c'est par le biais d'une rédaction habile de chaque contrat que pourra être atteint le degré de souplesse souhaité.

Tout d'abord, il peut être envisagé de définir plus largement la « force majeure », dont le champ d'application est très restreint selon la définition légale de l'article 1218 du code civil, tant du point de vue de la notion elle-même que de ses conséquences juridiques.

Par ailleurs, compte tenu de la hausse constante de l'inflation, il est vivement conseillé de recourir à l'insertion de clauses de révision ou de renégociation des prix. Dans le cadre de relations en matière d'approvisionnement en produits alimentaires, les clauses de révision automatique des prix des matières premières agricoles sont déjà la norme légale. Mais une adaptation automatique pourrait également être prévue dans d'autres contrats ou concernant d'autres matières premières ou d'autres éléments de prix, comme les coûts de transport ou d'énergie. Il est important de définir l'événement qui est à l'origine du déclenchement de la clause de révision afin d'assurer la sauvegarde de l'équilibre du contrat.



soffal

Text : Nicola Chaudessolle

Statt der Anrufung eines Gerichtes kann an dieser Stelle auch eine Mediation vorgesehen werden, deren Durchführung schneller, kostensparend und im Rahmen von bestehenden Vertragsbeziehungen wesentlich weniger konfliktbeladen ist als ein Gerichtsverfahren. Idealerweise benennt die Neuverhandlungsklausel auch bereits den Mediator oder das Mediationszentrum, um zu verhindern, dass darüber im Nachhinein noch zeitraubende Diskussionen geführt werden müssen. An dieser Stelle sei daran erinnert, dass die AHK Frankreich über ein Mediationszentrum verfügt, mit sorgfältig ausgewählten Wirtschaftsmediatoren, die über Fachwissen, Sprachkenntnisse, interkulturelle Kompetenz und Erfahrung auf dem deutsch-französischen Markt verfügen.

Inwieweit Preisanpassungs- und Neuverhandlungsklauseln im Rahmen der Verhandlungen am Ende durchgesetzt werden können, hängt natürlich vom Einzelfall und vom jeweiligen Verhandlungspartner ab.

Gegenüber einem mächtigen Verhandlungsgegner kann allerdings im Rahmen der Gespräche ein Hinweis auf die Vorschrift des Art. L.442-1 I. 2° Code de Commerce angebracht sein. Danach macht sich eine Partei schadenersatzpflichtig, wenn sie im Rahmen von Verhandlungen, Abschlüssen oder der Durchführung eines Vertrages die andere Partei dazu veranlasst, sich Verpflichtungen zu unterwerfen, die ein erhebliches Ungleichgewicht in den Rechten und Pflichten der Parteien schaffen.

In jedem Fall bietet es sich vor der Aufnahme von Vertragsverhandlungen an, die eigenen allgemeinen Geschäftsbedingungen zu überdenken und eventuell zu überarbeiten, da diese regelmäßig die Grundlage von Vertragsverhandlungen bilden (Art. L.441-1 III Code de Commerce).

Lors de la rédaction desdites clauses de renégociation, il convient de veiller à judicieusement encadrer les négociations futures en fixant des limites temporelles et en formulant le plus efficacement possible les conséquences juridiques d'un éventuel échec des négociations.

Cet échec n'impliquera pas nécessairement la saisine d'un tribunal. Il est en effet possible de prévoir le recours à une médiation dont la mise en œuvre est plus rapide, moins coûteuse et nettement moins conflictuelle qu'une procédure judiciaire dans le cadre de relations contractuelles en cours. Dans l'idéal, la clause de renégociation devrait désigner le médiateur ou le centre de médiation afin d'éviter de longues discussions ultérieures à ce sujet. Rappelons ici que la Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie dispose d'un centre de médiation avec des médiateurs économiques sélectionnés pour leur expertise, leurs connaissances linguistiques, leurs compétences interculturelles et leur expérience du marché franco-allemand.

Aussi, la mesure dans laquelle ces clauses de révision ou de renégociation des prix peuvent finalement être prescrites dans la pratique dépendra de chaque cas, de chaque contrat, et surtout de la force de négociation de chaque partie face à son cocontractant.

Face à un cocontractant à la position dominante, impliquant une marge de négociation très faible s'apparentant ainsi à un contrat d'adhésion, il pourra éventuellement être fait référence au cours des discussions aux dispositions de l'article L.442-1 I. 2° code de commerce. En effet, selon ces dispositions une partie s'expose à des dommages et intérêts si, dans le cadre des négociations, de la conclusion ou de l'exécution d'un contrat, elle soumet l'autre partie à des obligations qui créent un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.

Dans tous les cas, avant d'entamer des négociations contractuelles, il est conseillé de réfléchir à ses propres conditions générales de vente et éventuellement de les réviser, celles-ci constituant en effet la base des négociations contractuelles (art. L.441-1 III du code de commerce).