

# Crise énergétique : que faut-il prévoir dans vos contrats ?



La crise énergétique suit la crise pandémique, la crise d'approvisionnement et précède la crise écologique sans compter les crises financières qui s'annoncent. Est-il possible de prévoir l'improbable ? Comment sécuriser ses projets IT ?

Par Claudia Weber, Avocat associé fondateur du Cabinet ITLAW Avocats

**Acheteurs, quels sont vos enjeux contractuels ? Quelles sont les clauses à prévoir dans vos contrats IT pour couvrir certains des risques inhérents aux changements auxquels nous devons tous nous adapter pour une meilleure résilience ?**

Les enjeux principaux concernent sans doute le triptyque : prix – qualité – délai.

S'agissant des prix, l'objectif sera d'en garder la maîtrise et de ne pas subir des augmentations déraisonnables. Une clause spécifique sur ce sujet pourra vous protéger. Pensez à traiter l'augmentation des prix des prestataires et fournisseurs tiers auxquels vos prestataires IT pourraient faire appel pour remplir leurs obligations auprès de vous.

La clause dite de « *hardship* » a été mise de côté ces dernières années, elle devrait redevenir un « *must have* » dans les contrats IT. Cette clause prévoit en effet que les parties s'obligent à ouvrir une négociation lorsque l'une ou l'autre d'entre elles subit un événement qui a des impacts économiques ou technologiques et que ces impacts portent atteinte à l'équilibre contractuel. Il faudra penser à intégrer dans cette clause les conséquences d'une absence d'accord suite à ces négociations.

La crise énergétique va engendrer de nombreux événements qui n'ont pas été prévus lors de la conclusion du contrat, par exemple des coupures d'électricité, l'arrêt de serveurs, des dysfonctionnements des sites Internet, des dysfonctionnements



logistiques, des retards de livraison, etc...

**Le prestataire pourra-t-il invoquer la force majeure pour être exonéré de sa responsabilité en matière de délai, de qualité de service, par exemple ?**

Il est possible de définir ce que les parties entendent par « cas de force majeure » dans le contrat et donc d'y ajouter spécifiquement que des conséquences telles que l'arrêt des serveurs ou les retards de livraison ou d'exécution de prestations (pour les prestations de maintenance par exemple) pour cause de coupure d'électricité ne sont pas des cas de force majeure.

Outre le risque d'augmentation des prix, de non-respect des délais, de la qualité du service, l'acheteur devra également se prémunir contre la résiliation du contrat par le prestataire. En effet, si votre prestataire se retrouve dans une situation difficile, la résiliation pourrait être une porte de sortie pour lui.

Dans tous les cas, lorsque les acheteurs doivent gérer une situation inhabituelle, il ne faut pas oublier que l'obligation de collaboration, et également les obligations d'exécution des contrats de bonne foi, demeurent. Aussi, intégrer une clause de gestion de ces risques imprévisibles permet d'ouvrir les discussions, de maintenir un dialogue loyal et permet souvent de trouver des solutions pertinentes auxquelles les parties ne penseraient pas si elles restaient dans un schéma conflictuel. Elle permet aussi d'encadrer au mieux l'immixtion du juge dans le contrat, facilitée par la récente réforme du droit des contrats. ➤



## Ce qu'il faut retenir :

Le contrat est un formidable outil de gestion des risques par l'anticipation ; intégrer dans le contrat les clauses qui vous permettent d'agir en amont, et aussi pendant la crise, est un gage de sécurité et de pérennité pour vos achats IT, pensez-y !