

LA FORCE MAJEURE EN DROIT DES CONTRATS



Produit par : M. Luc KOUASSI, Juriste
Consultant & Doctorant en science
politique et relations internationales

Cité ADDOHA LOCODJRO, Immeuble 280, 2^{ème} étage porte 09

+225 27 23 23 21 64 / 01 52 90 45 19 / 05 96 11 90 94 / 07 05 06

cabinetldjsarl@gmail.com / ladocumentationjuridique@gmail.com

www.cabinetldjsarl.com (site web)

RESUME

Le droit des contrats repose sur un principe cardinal qui pose que les conventions légalement formées doivent être exécutées. En droit ivoirien, cette exigence découle notamment de l'article 1134 du Code civil, qui consacre la force obligatoire du contrat. Toutefois, l'inexécution d'une obligation n'est pas toujours imputable à une faute du débiteur. Certaines circonstances exceptionnelles peuvent objectivement empêcher l'exécution promise. C'est dans cette perspective que s'inscrit la théorie de la force majeure, mécanisme d'équilibre permettant d'excuser la défaillance contractuelle lorsqu'elle résulte d'un événement échappant au contrôle du débiteur.

L'étude montre que la force majeure n'est admise qu'à des conditions strictes. L'événement invoqué doit être imprévisible lors de la conclusion du contrat, irrésistible dans ses effets et extérieur à la sphère de maîtrise du débiteur, ou à tout le moins échapper à son contrôle. Ces critères permettent de distinguer l'impossibilité véritable de la simple difficulté d'exécution. Une hausse des coûts, une baisse de rentabilité ou une organisation défaillante ne suffisent donc pas à justifier l'exonération. Lorsque la force majeure est reconnue, ses effets varient selon la nature de l'empêchement. Elle peut d'abord exonérer le débiteur de responsabilité, en écartant toute condamnation à dommages-intérêts. Elle peut ensuite suspendre temporairement l'exécution du contrat si l'obstacle est provisoire et que l'opération conserve son utilité économique. Enfin, elle peut conduire à la résolution du contrat lorsque l'exécution devient définitivement impossible.

L'article met également en lumière les implications pratiques du mécanisme pour les acteurs économiques. Il souligne la nécessité de ne pas confondre difficulté et impossibilité, de conserver les preuves utiles en cas de crise, et de rédiger des clauses contractuelles précises sur la force majeure, la notification, les délais et les conséquences financières. Dans un contexte marqué par les crises sanitaires, climatiques, logistiques et numériques, la prévention contractuelle devient un enjeu majeur de sécurité juridique.

En définitive, la force majeure révèle la philosophie profonde du droit des obligations : préserver la stabilité des engagements tout en refusant de sanctionner celui qui, de bonne foi, a été confronté à l'impossible. Le contrat oblige, mais il ne saurait exiger ce qu'aucune volonté humaine ne peut accomplir.

Mots-clés : Force majeure ; inexécution contractuelle ; responsabilité contractuelle ; impossibilité d'exécution ; suspension du contrat ; résolution du contrat.

ABSTRACT

Contract law is founded on a cardinal principle according to which legally formed agreements must be performed. Under Ivorian law, this requirement derives in particular from Article 1134 of the Civil Code, which enshrines the binding force of contracts. However, the non-performance of an obligation is not always attributable to the debtor's fault. Certain exceptional circumstances may objectively prevent the promised performance. It is within this framework that the doctrine of force majeure operates, as a balancing mechanism allowing contractual default to be excused when it results from an event beyond the debtor's control.

This study shows that force majeure is admitted only under strict conditions. The event invoked must have been unforeseeable at the time the contract was concluded, irresistible in its effects, and external to the debtor's sphere of control, or at least beyond the debtor's control. These criteria make it possible to distinguish genuine impossibility of performance from mere difficulty in performance. An increase in costs, a loss of profitability, or poor organization are therefore insufficient to justify exoneration. When force majeure is established, its effects vary according to the nature of the impediment. First, it may exempt the debtor from liability by excluding any award of damages. Second, it may temporarily suspend the performance of the contract where the obstacle is provisional and the transaction still retains its economic usefulness. Finally, it may lead to termination of the contract where performance has become definitively impossible.

The article also highlights the practical implications of this mechanism for economic actors. It emphasizes the need not to confuse difficulty with impossibility, to preserve relevant evidence in times of crisis, and to draft precise contractual clauses dealing with force majeure, notification requirements, time limits, and financial consequences. In a context marked by health, climate, logistical, and digital crises, contractual prevention has become a major issue of legal certainty.

Ultimately, force majeure reflects the deeper philosophy of the law of obligations: preserving the stability of contractual commitments while refusing to sanction a party who, acting in good faith, has been confronted with the impossible. A contract is binding, but it cannot require what no human will is capable of performing.

Keywords: Force majeure; contractual non-performance; contractual liability; impossibility of performance; suspension of contract; termination of contract.

INTRODUCTION

Le contrat repose, en principe, sur l'idée que, lorsqu'une personne s'engage, elle doit exécuter ce qu'elle a promis. Cette exigence n'est pas seulement d'ordre moral ; elle est l'un des piliers essentiels de l'ordre juridique. La vie économique, les échanges commerciaux, les rapports professionnels et même de nombreuses relations de la vie quotidienne supposent que la parole donnée soit respectée. Sans cette confiance minimale dans la valeur de l'engagement, aucune circulation sereine des biens, des services ou des capitaux ne serait véritablement possible. Le contrat apparaît ainsi comme un instrument de prévisibilité sociale, de stabilité économique et de sécurité juridique¹. En droit ivoirien, comme dans l'ensemble des systèmes inspirés de la tradition civiliste, cette idée trouve sa traduction normative dans le principe de la force obligatoire du contrat. Le Code civil ivoirien dispose en effet que « *les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites* ». Par cette formule classique, le législateur affirme que les parties ne sont pas seulement liées moralement par leurs promesses mais elles sont juridiquement tenues de les exécuter, au même titre qu'elles doivent respecter la loi elle-même. Le contrat devient donc la règle particulière que les parties se sont donnée à elles-mêmes, dans les limites admises par l'ordre public².

Cette force obligatoire s'accompagne d'une autre exigence tout aussi importante, celle de la bonne foi. L'exécution du contrat ne consiste pas uniquement à accomplir matériellement une prestation ; elle suppose également loyauté, coopération, transparence et respect de l'économie générale de l'accord. Le droit des obligations contemporain insiste d'ailleurs de plus en plus sur cette dimension relationnelle du contrat, en rappelant que l'engagement contractuel ne saurait être réduit à une mécanique purement formelle³. Toutefois, si le principe paraît clair en théorie, sa mise en œuvre se révèle parfois plus délicate dans la pratique. Il arrive qu'un débiteur n'exécute pas son obligation non par mauvaise volonté, négligence ou fraude, mais parce qu'un événement indépendant de sa volonté l'en a empêché. Une marchandise destinée à être livrée est détruite par un incendie accidentel. Une tempête d'une violence exceptionnelle rend impossible le transport prévu. Une décision administrative soudaine interdit l'activité contractuellement envisagée. Une épidémie bloque les déplacements ou désorganise

¹ François TERRÉ, Philippe SIMLER, Yves LEQUETTE et François CHENEDE, *Droit civil : Les obligations*, Dalloz, 2022, p. 15.

² Code civil ivoirien, art. 1134.

³ Philippe MALAURIE, Laurent AYNÈS et Philippe STOFFEL-MUNCK, *Droit des obligations*, LGDJ, 2024, p. 421.

totale une chaîne d'approvisionnement. Dans toutes ces hypothèses, l'inexécution existe matériellement, mais la faute du débiteur n'apparaît pas avec évidence.

La question devient alors capitale : **toute inexécution engage-t-elle automatiquement la responsabilité de son auteur ?** Faut-il condamner systématiquement celui qui n'a pas exécuté, même lorsqu'il démontre avoir été confronté à un obstacle qu'aucune prudence raisonnable n'aurait permis d'éviter ? Ou bien certaines circonstances exceptionnelles peuvent-elles justifier le manquement et exonérer le débiteur des conséquences normalement attachées à l'inexécution ?

Le droit répond à cette interrogation à travers une notion majeure du droit des obligations : **la force majeure**. Ce mécanisme permet, dans des conditions strictement encadrées, de considérer que le débiteur ne doit pas supporter les conséquences juridiques d'un événement qu'il ne maîtrisait pas, qu'il ne pouvait raisonnablement prévoir et dont il n'a pu empêcher les effets. Il ne s'agit nullement de banaliser l'inexécution ni d'ouvrir une voie de fuite commode aux débiteurs défaillants. Il s'agit, plus profondément, de reconnaître qu'en droit comme en équité, nul ne peut être tenu à l'impossible⁴. La force majeure remplit ainsi une fonction d'équilibre. D'un côté, elle protège la stabilité des conventions en empêchant que la moindre difficulté d'exécution soit invoquée comme prétexte pour se soustraire à ses engagements. De l'autre, elle protège le débiteur de bonne foi confronté à un événement objectivement insurmontable. Elle se situe donc au croisement de deux impératifs parfois contradictoires notamment la rigueur de la parole donnée et l'humanité du droit. Cette tension explique la place centrale occupée par la notion dans la jurisprudence et dans la doctrine contemporaines⁵.

En droit français, la réforme du droit des obligations opérée en 2016 a modernisé cette matière en consacrant une définition plus précise de la force majeure en matière contractuelle. Le texte vise désormais l'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. Cette rédaction a le mérite de clarifier les critères traditionnels tout en les adaptant aux réalités économiques actuelles⁶. En droit ivoirien, la formulation textuelle demeure plus classique, notamment à travers l'article 1148 du Code civil, selon lequel

⁴ Jacques GHESTIN, *Traité de droit civil : Les effets du contrat*, LGDJ, 1994, p. 633.

⁵ Cyril GRIMALDI, *Leçons pratiques de droit des contrats*, LGDJ, 2022, p. 287.

⁶ Code civil français, art. 1218.

il n'y a lieu à aucuns dommages-intérêts lorsque, par suite d'une force majeure ou d'un cas fortuit, le débiteur a été empêché de donner ou de faire ce à quoi il était obligé. Si le texte ne détaille pas expressément les critères constitutifs de la notion, la doctrine et la jurisprudence retiennent de manière constante les conditions traditionnelles d'extériorité, d'imprévisibilité et d'irrésistibilité. À cela s'ajoutent les mécanismes relatifs à l'impossibilité d'exécution et à l'extinction corrélative des obligations, qui complètent l'architecture juridique applicable.

L'étude de la force majeure présente aujourd'hui un intérêt renouvelé. Les crises sanitaires mondiales, les catastrophes climatiques, les tensions géopolitiques, les ruptures logistiques internationales et la numérisation croissante des activités économiques ont multiplié les situations dans lesquelles les contractants invoquent un empêchement exceptionnel. Le contentieux contemporain démontre ainsi que la force majeure n'est nullement une notion théorique ou marginale, mais elle est devenue un instrument pratique majeur de régulation des risques contractuels.

Dès lors, il convient de s'interroger sur la portée réelle de ce mécanisme : **dans quelles conditions la défaillance contractuelle peut-elle être excusée lorsqu'une justification légitime est invoquée ?** Plus précisément, comment le droit ivoirien, éclairé par les solutions du droit comparé, organise-t-il l'articulation entre responsabilité contractuelle, impossibilité d'exécution et exonération pour force majeure ?

Pour répondre à ces interrogations, il conviendra d'examiner successivement la notion et les conditions de la force majeure, ses effets sur le contrat, son application pratique à travers un cas concret, puis les enseignements contemporains que l'on peut en tirer pour les acteurs économiques.

I. LA FORCE MAJEURE : FONDEMENT JURIDIQUE DE L'EXCUSE LEGITIME DE L'INEXECUTION

Lorsqu'un contrat est conclu, la règle de principe demeure l'exécution fidèle des engagements souscrits. Toutefois, le droit des obligations n'ignore ni les aléas de l'existence ni les limites matérielles de l'action humaine. Il sait que certaines circonstances peuvent rendre l'exécution impossible sans que le débiteur ait commis la moindre faute. C'est précisément pour répondre à cette tension entre rigueur contractuelle et justice concrète que la théorie de la force majeure s'est progressivement imposée. Elle représente aujourd'hui l'un des principaux fondements de l'excuse légitime de l'inexécution.

L'étude de cette notion suppose, d'une part, de comprendre pourquoi le droit refuse d'exiger l'impossible et reconnaît des hypothèses d'exonération (A), puis, d'autre part, de cerner la définition juridique de la force majeure ainsi que ses critères constitutifs en droit positif (B).

A. Pourquoi le droit n'exige pas l'impossible

Le droit des contrats repose sur la sécurité des engagements. Sans cette sécurité, aucun crédit ne serait accordé, aucune vente importante ne serait conclue, aucun investissement durable ne serait entrepris. L'activité économique moderne suppose en effet que les opérateurs puissent compter sur la stabilité des conventions conclues. Lorsqu'un fournisseur promet de livrer une marchandise, lorsqu'un entrepreneur s'engage à réaliser un ouvrage ou lorsqu'un établissement bancaire accorde un financement, chacun agit en considération de la fiabilité juridique de la promesse reçue. Le contrat est donc un instrument de confiance, et cette confiance serait ruinée si l'exécution demeurerait aléatoire ou purement facultative⁷.

C'est en ce sens que l'article 1134 du Code civil ivoirien affirme que les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Le texte exprime avec force l'idée selon laquelle le contrat n'est pas une simple déclaration d'intention, mais une norme particulière obligatoire pour ses auteurs. La parole contractuelle engage, oblige et structure les comportements futurs. Cependant, la sécurité juridique ne peut être absolue. Si le droit imposait

⁷ François TERRÉ, Philippe SIMLER, Yves LEQUETTE et François CHENEDE, *Op. cit.*, p. 18.

l'exécution en toutes circonstances, même face à des événements totalement incontrôlables, il deviendrait injuste. Une règle juridique n'atteint sa pleine légitimité que lorsqu'elle conjugue fermeté et mesure. Exiger d'un débiteur qu'il exécute malgré la destruction de la chose due, malgré une catastrophe naturelle irrésistible ou malgré une interdiction administrative imprévisible reviendrait à imposer une obligation détachée de toute réalité matérielle. Or, le droit n'a pas vocation à commander l'irréalisable⁸. C'est pourquoi les systèmes juridiques admettent depuis longtemps qu'un débiteur puisse être libéré lorsque l'inexécution procède d'un événement exceptionnel qui rend l'exécution impossible. La logique est qu'on ne peut reprocher à quelqu'un ce qu'aucune prudence raisonnable n'aurait permis d'éviter. Le droit de la responsabilité contractuelle repose, directement ou indirectement, sur l'idée d'une imputabilité du manquement. Lorsqu'un événement extérieur anéantit toute possibilité d'exécution, le lien entre la personne du débiteur et le dommage subi par le créancier se trouve profondément altéré. La sanction perd alors sa justification première⁹.

La force majeure apparaît donc comme une limite nécessaire à la responsabilité contractuelle. Elle rappelle que la responsabilité suppose, au moins indirectement, que le débiteur ait conservé une certaine maîtrise sur la situation. Tant qu'il pouvait prévenir, contourner ou limiter l'obstacle, il demeure tenu. En revanche, lorsque cette maîtrise disparaît totalement, la condamnation ne serait plus l'expression de la justice contractuelle, mais celle d'une rigueur aveugle. D'ailleurs, pour la doctrine classique, la force obligatoire du contrat ne signifie pas la tyrannie du contrat. Elle demeure encadrée par des exigences supérieures de bonne foi, de proportionnalité et de réalisme économique. Le contrat oblige, certes, mais il oblige dans un monde réel, exposé à des risques, à des accidents et à des bouleversements parfois imprévisibles¹⁰. Cette analyse explique que la force majeure soit présente dans la quasi-totalité des branches du droit privé comme vente, bail, transport, assurance, entreprise, distribution ou encore commerce international. Partout où existe une obligation, peut surgir la question de savoir si l'inexécution procède d'une faute ou d'un empêchement insurmontable. La notion dépasse ainsi le seul cadre technique des obligations pour rejoindre une interrogation plus fondamentale : jusqu'où peut-on demander à un individu de répondre d'événements qu'il ne contrôle pas ?

⁸ Philippe MALAURIE, Laurent AYNÈS et Philippe STOFFEL-MUNCK, *Op. cit.*, p. 422.

⁹ Jacques GHESTIN, *Op. cit.*, p. 640.

¹⁰ Cyril GRIMALDI, *Op. cit.*, p. 291.

En pratique, cette fonction protectrice est particulièrement visible dans les périodes de crise. Les catastrophes naturelles, les conflits armés, les pandémies mondiales ou les ruptures massives de chaînes logistiques ont rappelé que l'exécution contractuelle dépend parfois de facteurs extérieurs que nul opérateur, même prudent et organisé, ne peut totalement maîtriser. La force majeure devient alors un instrument d'ajustement du droit aux réalités économiques contemporaines. Il convient toutefois de préciser que cette protection ne saurait être générale ni automatique. Toute difficulté ne vaut pas impossibilité, toute gêne n'équivaut pas à un cas de force majeure, toute baisse de rentabilité ne justifie pas l'inexécution. C'est précisément pour éviter les abus que le droit a progressivement construit une définition exigeante de la notion et des critères stricts permettant d'en contrôler l'invocation.

Ainsi comprise, la force majeure n'est pas un simple argument d'opportunité laissé à l'appréciation subjective du débiteur. Elle répond à une qualification juridique précise. Encore faut-il déterminer ce que recouvre exactement cette notion et selon quels critères elle peut être retenue par le juge.

B. Définition juridique de la force majeure

La force majeure peut être définie comme un événement extérieur au débiteur, imprévisible lors de la conclusion du contrat et irrésistible dans ses effets, empêchant l'exécution de l'obligation. Cette définition, issue d'une longue construction doctrinale et jurisprudentielle, vise à distinguer les véritables impossibilités d'exécution des simples difficultés économiques ou organisationnelles. Elle représente l'un des mécanismes les plus raffinés du droit des obligations, car elle opère un équilibre entre la protection du créancier et la prise en compte des limites objectives de l'action humaine¹¹.

Le droit français exprime désormais clairement cette idée à l'article 1218 du Code civil. Le texte dispose qu'il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'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, empêche l'exécution de son obligation. Cette rédaction présente un double mérite. D'une part, elle codifie les acquis antérieurs de la jurisprudence. D'autre part, elle modernise le vocabulaire

¹¹ Denis MAZEAUD, Mathias LATINA et Nathalie BLANC, *Droit des obligations*, LGDJ, 2021, p. 503.

en remplaçant l'ancienne référence abstraite à l'extériorité par l'idée plus concrète d'un événement échappant au contrôle du débiteur. En droit ivoirien, l'article 1148 du Code civil retient traditionnellement qu'aucuns dommages-intérêts ne sont dus lorsque, par suite d'une force majeure ou d'un cas fortuit, le débiteur a été empêché de donner ou de faire ce à quoi il était obligé. Le texte est plus ancien dans sa formulation, mais sa portée demeure considérable. Il pose clairement le principe selon lequel l'empêchement légitime exclut la condamnation indemnitaire. Même si le législateur ivoirien n'énonce pas expressément les critères constitutifs, la doctrine et la jurisprudence ont progressivement retenu, à l'instar du droit comparé, les trois conditions classiques qui sont l'extériorité, l'imprévisibilité et l'irrésistibilité.

L'extériorité signifie que la cause de l'inexécution ne doit pas résulter du comportement fautif du débiteur ni d'un dysfonctionnement interne qu'il devait maîtriser. Un incendie provoqué par l'absence d'entretien normal d'un entrepôt sera difficilement qualifiable de force majeure. À l'inverse, un phénomène naturel exceptionnel ou une décision administrative extérieure pourra satisfaire cette exigence. L'imprévisibilité, quant à elle, suppose que l'événement ne pouvait raisonnablement être anticipé au moment de la conclusion du contrat. Il ne s'agit pas d'exiger l'impossible clairvoyance, mais d'apprécier ce qu'un contractant prudent et avisé pouvait normalement prévoir. Une pluie saisonnière ordinaire n'est pas imprévisible ; un cyclone d'une intensité inédite peut l'être. L'irrésistibilité, enfin, exige que les effets de l'événement n'aient pu être évités par des mesures appropriées. C'est souvent le critère décisif. Même imprévisible, un événement ne suffit pas si le débiteur pouvait encore exécuter grâce à des moyens raisonnables. La force majeure n'est reconnue que lorsque l'obstacle est objectivement insurmontable¹². Cela fera l'objet d'un développement dans les titres suivants.

Il importe de souligner que la force majeure n'est donc pas une simple difficulté. Elle suppose un obstacle d'une intensité telle que l'exécution devient objectivement impossible ou juridiquement insurmontable. Une hausse des coûts, une baisse de rentabilité, une désorganisation passagère ou un simple retard ordinaire ne suffisent pas en principe. Le droit distingue avec rigueur entre l'obligation devenue plus pénible et l'obligation devenue impossible. Cette distinction revêt une importance pratique majeure. De nombreux litiges naissent précisément de la tentation d'assimiler une contrainte économique sérieuse à une

¹² Elif DOLAK YAVUZ, *Les sûretés-propriété en droit turc*, sous la direction de Blandine MALLET BRICOUT, Université Jean Moulin (Lyon 3), Thèse de doctorat 2021, Disponible sur : <http://www.theses.fr/2021LYSE3022>, p. 703.

impossibilité juridique. Or, la force majeure ne protège pas contre les mauvaises affaires ; elle protège contre les empêchements exceptionnels. Elle ne corrige pas l'imprudence commerciale ; elle neutralise les événements qui dépassent toute prévision raisonnable¹³.

En outre, la qualification de force majeure relève en grande partie du pouvoir d'appréciation du juge. Celui-ci examine concrètement les circonstances de l'espèce notamment nature du contrat, secteur d'activité concerné, moyens disponibles, comportement antérieur du débiteur, diligences accomplies pour limiter le dommage, solutions alternatives envisageables. Il s'agit d'une analyse contextualisée et non d'un automatisme abstrait. Ainsi, un même événement pourra être qualifié différemment selon les situations. Une grève générale paralysant totalement un port international pourra constituer une force majeure pour un exportateur sans solution de remplacement, alors qu'elle ne sera pas retenue pour un opérateur disposant d'autres voies logistiques immédiatement accessibles. La notion est donc exigeante, souple dans sa méthode, mais stricte dans son résultat.

La force majeure apparaît, au terme de cette première analyse, comme le fondement juridique principal de l'excuse légitime de l'inexécution. Elle traduit l'idée qu'un débiteur ne saurait être condamné lorsque l'événement ayant empêché l'exécution échappait réellement à sa maîtrise. Encore faut-il, toutefois, apprécier avec précision les conditions concrètes permettant de retenir cette qualification. C'est pourquoi il convient désormais d'examiner, de manière approfondie, les critères d'application de la force majeure et le contrôle exercé par le juge sur chacun d'eux.

¹³ Jacques GHESTIN, *Op. cit.*, p. 641.

II. LES CONDITIONS STRICTES DE LA FORCE MAJEURE

La force majeure ne se présume pas. Parce qu'elle produit des effets considérables comme exonération de responsabilité, suspension de l'exécution ou parfois disparition du lien contractuel, son admission demeure strictement encadrée. Le droit n'ouvre pas facilement la porte à l'excuse de l'inexécution, au risque sinon de fragiliser la sécurité des échanges et de banaliser le non-respect des engagements. Il ne suffit donc pas d'invoquer une difficulté sérieuse, une contrainte économique ou un obstacle inattendu ; encore faut-il démontrer que l'événement répond aux critères rigoureux dégagés par les textes, la jurisprudence et la doctrine. Traditionnellement, trois exigences structurent l'analyse : l'imprévisibilité, c'est-à-dire l'impossibilité raisonnable d'anticiper l'événement au moment du contrat (A) ; l'irrésistibilité, autrement dit l'impossibilité d'en éviter les effets par des mesures adaptées (B) ; enfin, l'extériorité ou, dans une formulation plus moderne, l'absence de contrôle du débiteur sur la cause de l'empêchement (C). Ces critères, loin d'être purement théoriques, constituent le cœur du contrôle juridictionnel de la force majeure.

A. L'imprévisibilité : ce qui ne pouvait être raisonnablement anticipé

Un événement prévisible n'est en principe pas une force majeure. Cette affirmation repose sur l'idée que le contrat engage des professionnels ou des particuliers qui doivent organiser leur comportement avec prudence. Contracter, ce n'est pas seulement promettre ; c'est aussi mesurer les risques normaux de l'opération et prendre les dispositions nécessaires pour y faire face. Le droit attend donc d'un contractant raisonnable qu'il anticipe ce qui est normalement envisageable dans son secteur d'activité, son environnement géographique ou la nature de la prestation convenue¹⁴. L'imprévisibilité remplit ainsi une fonction de discipline contractuelle. Elle distingue l'aléa ordinaire, inhérent à la vie économique, de l'événement véritablement exceptionnel. Un commerçant ne peut invoquer comme force majeure les embouteillages habituels d'une grande ville, ni une hausse saisonnière classique des prix, ni des pluies ordinaires en saison humide. Ces phénomènes sont connus, récurrents, objectivement

¹⁴ François TERRÉ, Philippe SIMLER, Yves LEQUETTE et François CHENEDE, *Op. cit.*, p. 57.

identifiables et doivent être intégrés dans la planification normale de l'activité. Celui qui contracte dans un tel contexte est présumé en accepter les contraintes ordinaires¹⁵.

De même, les tensions classiques d'approvisionnement, les fluctuations monétaires raisonnablement attendues ou les retards ponctuels des réseaux logistiques ne sauraient, sauf circonstances aggravantes exceptionnelles, recevoir la qualification de force majeure. Le droit refuse ici de transformer la prévision économique imparfaite en excuse juridique. Une entreprise qui s'expose à des risques ordinaires sans les couvrir ne peut ensuite demander au juge de réparer sa propre imprudence¹⁶. En revanche, un cyclone d'une violence exceptionnelle, une fermeture soudaine des frontières, une interdiction administrative imprévue, une crise géopolitique majeure ou encore une catastrophe sanitaire d'ampleur inédite peuvent satisfaire à cette condition selon les circonstances. Dans ces hypothèses, l'événement dépasse le cadre des aléas normalement intégrables dans la prévision contractuelle. Il surgit avec une intensité ou une brutalité que les parties n'avaient pas de raison sérieuse d'anticiper lors de leur engagement.

L'appréciation de l'imprévisibilité se fait au moment de la conclusion du contrat. Ce point est capital. Ce qui compte n'est pas de savoir si l'événement paraît surprenant après coup, à la lumière des conséquences déjà réalisées, mais s'il pouvait raisonnablement être envisagé au jour où les parties se sont engagées. Le juge se place donc rétrospectivement à la date de formation du contrat et reconstitue l'horizon prévisible des contractants à cet instant précis¹⁷. Cette méthode évite deux écueils. D'une part, elle empêche le débiteur de se prévaloir trop facilement d'un événement qui, en réalité, était déjà annoncé ou probable. D'autre part, elle protège les contractants contre la tentation de juger le passé à partir d'informations acquises postérieurement. Ce n'est pas parce qu'un risque s'est réalisé qu'il était nécessairement prévisible au moment du consentement.

L'imprévisibilité varie également selon la qualité des parties. Ce qui surprend un particulier peut ne pas surprendre un professionnel spécialisé. Un opérateur du commerce maritime sera présumé mieux informé des risques portuaires ou climatiques qu'un consommateur ordinaire. De même, une entreprise rompue aux marchés internationaux devra démontrer un niveau d'anticipation plus élevé qu'un acteur occasionnel. L'exigence

¹⁵ Philippe MALAURIE, Laurent AYNÈS et Philippe STOFFEL-MUNCK, *Op. cit.*, p. 427.

¹⁶ Cyril GRIMALDI, *Op. cit.*, p. 297.

¹⁷ Code civil français, art. 1218.

d'imprévisibilité est donc objective dans son principe, mais contextualisée dans son application¹⁸. En droit ivoirien, cette approche s'accorde avec la logique de l'article 1148 du Code civil, même si le texte ne détaille pas expressément les critères modernes. La jurisprudence et la doctrine y lisent traditionnellement l'idée qu'aucune exonération n'est possible lorsque l'événement relevait d'un risque normalement prévisible. En droit français, l'article 1218 consacre expressément la référence à ce qui « *ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat* », confirmant l'importance de ce filtre analytique.

L'imprévisibilité, toutefois, ne suffit jamais à elle seule. Un événement peut être inattendu et néanmoins surmontable. Or, la force majeure ne protège pas seulement contre la surprise ; elle protège contre l'impossibilité réelle d'exécuter. C'est ce qui conduit à examiner le second critère, souvent décisif : l'irrésistibilité. Même lorsqu'un événement n'était pas raisonnablement anticipable, le débiteur ne sera exonéré que s'il établit qu'aucune réaction appropriée n'aurait permis de préserver l'exécution du contrat. La question devient alors celle de la résistance possible face à l'obstacle.

B. L'irrésistibilité : ce qui ne pouvait être évité

Même imprévisible, un événement ne suffit pas s'il restait possible d'en neutraliser les effets. Le débiteur doit démontrer qu'aucune mesure appropriée n'aurait permis d'exécuter malgré la difficulté. C'est ici que se mesure la véritable gravité de l'empêchement invoqué. Le droit ne s'arrête pas à la survenance de l'événement ; il s'intéresse à ses conséquences concrètes sur l'exécution promise¹⁹. L'irrésistibilité exprime l'idée d'un obstacle insurmontable. Le débiteur n'est pas libéré parce qu'il a rencontré une difficulté sérieuse, mais parce que l'exécution était devenue objectivement impossible ou juridiquement impraticable malgré toutes les diligences normalement attendues. Cette exigence protège la rigueur contractuelle. Elle évite que l'on transforme la force majeure en refuge commode pour des débiteurs insuffisamment diligents, mal organisés ou simplement désireux d'échapper à un contrat devenu moins avantageux²⁰. Ainsi, une panne technique mineure qu'une maintenance normale aurait évitée ne constitue pas une force majeure. Le dysfonctionnement, dans ce cas, ne résulte pas d'un obstacle irrésistible, mais d'une prévention insuffisante. De même, un fournisseur qui

¹⁸ Cyril GRIMALDI, *Op. cit.*, p. 299.

¹⁹ Elif DOLAK YAVUZ, *Op. cit.*, p. 707.

²⁰ Jacques GHESTIN, *Op. cit.*, p. 644.

pouvait se procurer des produits ailleurs mais ne l'a pas fait aura du mal à convaincre le juge. L'existence de solutions alternatives raisonnables neutralise l'argument tiré de la force majeure.

De façon comparable, une hausse du coût des matières premières, même importante, ne suffit pas nécessairement à caractériser l'irrésistibilité. L'obligation est devenue plus onéreuse, non impossible. La distinction entre charge accrue et impossibilité véritable est ici capitale. La force majeure ne corrige pas les difficultés économiques ordinaires ; elle sanctionne juridiquement l'impossibilité absolue ou quasi absolue d'exécution²¹. En revanche, si la marchandise est détruite malgré un stockage exemplaire, si l'usine est rendue inutilisable par une catastrophe, si les voies de transport sont totalement coupées, si une interdiction administrative rend la prestation illicite ou si les infrastructures indispensables disparaissent brutalement, l'irrésistibilité peut être reconnue. Dans ces hypothèses, aucune diligence raisonnable n'aurait permis de sauver l'exécution.

Le critère appelle donc une appréciation concrète des moyens dont disposait réellement le débiteur. Le juge examinera notamment : la rapidité de réaction, la recherche de solutions de remplacement, l'existence de plans de continuité, les capacités financières et techniques du contractant, la possibilité d'un report d'exécution, ainsi que la proportion entre le coût des mesures alternatives et l'intérêt économique du contrat. Il en résulte que l'irrésistibilité n'est jamais purement abstraite. Un même événement pourra être insurmontable pour une petite entreprise dépourvue d'alternative immédiate et surmontable pour un grand groupe disposant de plusieurs sites de production ou de réseaux internationaux de substitution. La notion reste objective dans son principe, mais nuancée par les circonstances réelles de l'espèce²².

En droit français, l'article 1218 évoque les effets « *qui ne peuvent être évités par des mesures appropriées* », formulation moderne qui met l'accent sur la diligence attendue du débiteur. En droit ivoirien, même si l'article 1148 conserve un style plus classique, la même logique prévaut. En effet, selon l'article précité, l'exonération n'est admise que lorsque le débiteur a été véritablement empêché d'exécuter, non lorsqu'il a simplement rencontré une difficulté sérieuse. L'irrésistibilité apparaît ainsi comme le critère le plus exigeant de la force majeure. Elle permet de distinguer l'événement gênant de l'événement paralysant, la contrainte forte de l'impossibilité réelle. Mais un troisième élément demeure nécessaire, encore faut-il que

²¹ Muriel FABRE-MAGNAN, *Droit des obligations*, Tome 1, PUF, 2024, p. 512.

²² François CHÉNEDÉ, *Le nouveau droit des contrats et des obligations*, Dalloz, 2018, p. 37.

la cause de l'empêchement ne procède pas d'une sphère de maîtrise imputable au débiteur lui-même.

Même irrésistible en apparence, un événement ne saurait libérer le débiteur si celui-ci en est, directement ou indirectement, à l'origine. C'est pourquoi l'analyse doit enfin porter sur l'extériorité ou, selon une approche contemporaine, sur l'absence de contrôle.

C. L'extériorité ou l'absence de contrôle

Traditionnellement, la doctrine exigeait que l'événement soit extérieur au débiteur. Cette condition visait à exclure les causes internes à son organisation, à sa personne ou à ses moyens d'exécution. Un débiteur ne saurait se prévaloir de ses propres défaillances pour obtenir une exonération. On ne peut invoquer comme force majeure ce que l'on a soi-même causé, toléré ou laissé se développer²³. La formulation moderne insiste davantage sur l'idée d'un événement échappant au contrôle du débiteur. Cette évolution terminologique est importante. L'essentiel n'est pas seulement de savoir si la cause vient matériellement de l'extérieur, mais si elle relève ou non de la sphère de maîtrise du contractant. Le droit contemporain privilégie ainsi une approche fonctionnelle plutôt que strictement géographique de l'extériorité. Cette nuance permet une meilleure adaptation aux réalités économiques modernes. Dans une entreprise complexe, certains événements naissent formellement en interne mais échappent pourtant à toute maîtrise raisonnable ; inversement, certains événements extérieurs demeurent prévisibles et gérables. Ce qui importe n'est donc pas la simple provenance du fait, mais la capacité réelle du débiteur à l'éviter, le prévenir ou le contrôler. De ce fait, une grève interne née d'une mauvaise gestion sociale sera plus difficile à invoquer qu'une grève générale paralysant tout un secteur. Dans le premier cas, le juge pourra estimer que les tensions relevaient de la politique sociale de l'entreprise et n'étaient pas totalement étrangères à sa sphère de décision. Dans le second, l'entreprise subit un phénomène collectif dépassant sa propre organisation²⁴.

²³ Philippe DELEBECQUE et Frédéric-Jérôme PANSIER, *Droit des obligations : Responsabilité civile, délit et quasi-délit*, LexisNexis, 2023, p. 274.

²⁴ Marcin OLECHOWSKI, « L'inexécution du contrat après la réforme du Code civil français : regards d'un civiliste polonais », Presses Universitaires de Łódź, 2019, pp. 47-62.

De même, un incendie causé par un défaut de sécurité interne sera analysé différemment d'un événement naturel exceptionnel. Si les installations étaient défectueuses, les normes de prévention ignorées ou les contrôles négligés, l'argument de force majeure sera affaibli, voire écarté. À l'inverse, si un sinistre résulte d'un phénomène naturel d'ampleur exceptionnelle malgré le respect des standards de sécurité, l'absence de contrôle pourra être reconnue. L'exigence protège ici le créancier contre les stratégies opportunistes. Sans elle, il suffirait au débiteur de qualifier de force majeure toute désorganisation interne, toute insuffisance logistique ou tout défaut de gestion. Le droit refuse cette dérive. La force majeure n'est pas le remède des erreurs d'entreprise ; elle est la réponse aux événements réellement subis.

En droit ivoirien, cette lecture s'insère naturellement dans le Code civil, qui vise l'empêchement résultant d'une force majeure ou d'un cas fortuit. En droit français, le code civil consacre expressément la notion d'événement « *échappant au contrôle du débiteur* », ce qui confirme l'évolution doctrinale contemporaine vers une approche centrée sur la maîtrise effective de la situation²⁵. L'extériorité, comprise comme absence de contrôle, complète ainsi les deux critères précédents. Un événement ne sera qualifié de force majeure que s'il était imprévisible, irrésistible et extérieur à la sphère de maîtrise du débiteur. L'absence de l'un de ces éléments suffit généralement à faire échec à l'exonération.

L'analyse des conditions strictes de la force majeure révèle que le droit admet l'excuse de l'inexécution, mais seulement à titre exceptionnel et sous contrôle rigoureux. L'événement invoqué doit surprendre raisonnablement les parties, rendre l'exécution impossible malgré toutes diligences utiles et demeurer étranger à la sphère de maîtrise du débiteur. La force majeure apparaît ainsi moins comme une facilité que comme une qualification exigeante. Une fois ces conditions réunies, encore faut-il déterminer les conséquences juridiques qui en résultent. L'événement suspend-il seulement le contrat ? Emporte-t-il sa disparition ? Exonère-t-il totalement de responsabilité ? C'est à l'étude des effets de la force majeure sur le lien contractuel qu'il convient désormais de se consacrer.

²⁵ Code civil ivoirien, art. 1148 ; Code civil français, art. 1218.

III. LES EFFETS DE LA FORCE MAJEURE SUR LE CONTRAT

Lorsque la force majeure est admise, l'analyse juridique ne s'arrête pas au constat de l'événement. Encore faut-il déterminer ce que cette qualification produit concrètement sur la relation contractuelle. En effet, reconnaître qu'un obstacle exceptionnel a empêché l'exécution ne signifie pas nécessairement que toutes les obligations disparaissent immédiatement, ni que le contrat est automatiquement anéanti. Les conséquences varient selon la nature de l'empêchement, sa durée, son intensité et l'économie générale de l'opération conclue entre les parties. La force majeure agit donc comme un mécanisme modulable. Tantôt elle exonère le débiteur de toute responsabilité en le soustrayant à la réparation du dommage causé par l'inexécution (A). Tantôt elle suspend temporairement l'exécution lorsque l'obstacle n'est que provisoire et que le contrat conserve son utilité économique (B). Tantôt enfin elle conduit à la disparition du lien contractuel lorsque l'exécution est devenue définitivement impossible et que le maintien du contrat n'a plus de justification rationnelle (C).

A. L'exonération de responsabilité

Lorsque la force majeure est reconnue, le débiteur n'est pas condamné à réparer le préjudice résultant de l'inexécution. En d'autres termes, il n'est pas juridiquement fautif. Cette affirmation est l'un des effets les plus importants de la notion. Le contrat n'a certes pas été exécuté, mais le droit considère que cette inexécution ne saurait être imputée au débiteur dès lors qu'elle procède d'un événement échappant à sa maîtrise et réunissant les conditions strictes précédemment étudiées. Il faut ici souligner une distinction entre le dommage subi par le créancier et la responsabilité du débiteur. Le créancier peut subir une perte économique réelle, parfois considérable. Il peut perdre un marché, supporter un retard coûteux, manquer une opportunité commerciale ou subir une désorganisation de son activité. Pourtant, cette perte n'ouvre pas nécessairement droit à indemnisation si elle résulte d'un événement irrésistible et imprévisible. Le droit distingue ainsi le préjudice objectivement constaté de la faute juridiquement imputable²⁶.

Cette distinction est importante pour la cohérence du droit des obligations. La responsabilité contractuelle n'a pas vocation à faire peser sur le débiteur tous les risques du

²⁶ François TERRÉ, Philippe SIMLER, Yves LEQUETTE et François CHENEDE, *Op. cit.*, p. 105.

monde extérieur. Elle suppose que l'inexécution puisse lui être reprochée, directement ou indirectement. Or, lorsqu'un cyclone détruit une marchandise soigneusement conservée, lorsqu'une interdiction administrative imprévue rend la prestation illicite ou lorsqu'un événement extérieur paralyse totalement l'exécution malgré toutes les diligences utiles, la condamnation à dommages-intérêts perd sa légitimité²⁷. L'exonération joue donc comme un mécanisme de justice corrective. Elle empêche que le débiteur de bonne foi soit transformé en assureur universel des risques extraordinaires. Le contrat oblige, certes, mais il n'oblige pas à répondre de l'impossible. C'est en ce sens que la force majeure constitue une limite nécessaire à la rigueur de la force obligatoire des conventions²⁸.

En droit ivoirien, cette logique s'enracine dans l'article 1148 du Code civil, qui exclut les dommages-intérêts lorsque le débiteur a été empêché, par suite d'une force majeure ou d'un cas fortuit, de donner ou de faire ce à quoi il était tenu. Le texte consacre l'idée que l'empêchement légitime neutralise la sanction indemnitaire. En droit français, l'article 1218 poursuit la même philosophie en encadrant la notion dans des termes modernisés. Il convient toutefois de préciser que l'exonération n'est pas automatique ni générale. Elle ne joue qu'à la condition d'un lien causal entre l'événement de force majeure et l'inexécution invoquée. Si le débiteur était déjà en retard, s'il avait commis une faute préalable ou si le dommage trouve une autre cause indépendante, la protection pourra être réduite ou écartée. De même, si seule une partie des obligations est affectée, l'exonération ne portera que sur celles devenues impossibles à exécuter²⁹.

En pratique, la charge de la preuve pèse sur celui qui invoque la force majeure. Il lui appartient de démontrer la réalité de l'événement, ses caractéristiques juridiques et l'impossibilité concrète d'exécuter. Cette exigence probatoire protège le créancier contre les invocations opportunistes et rappelle que la force majeure demeure une exception. L'exonération de responsabilité apparaît ainsi comme le premier effet majeur de la force majeure qui libère le débiteur de la sanction pécuniaire attachée à l'inexécution. Mais il arrive que l'empêchement ne soit que passager. Dans ce cas, la disparition définitive du contrat serait excessive. Le droit privilégie alors la suspension. Lorsque l'obstacle n'est pas définitif mais

²⁷ Philippe MALAURIE, Laurent AYNÈS et Philippe STOFFEL-MUNCK, *Op. cit.*, p. 433.

²⁸ Jacques GHESTIN, *Op. cit.*, p. 652.

²⁹ Elif DOLAK YAVUZ, *Op. cit.*, p. 708.

seulement temporaire, l'économie du contrat peut justifier sa survie. Il ne s'agit plus d'anéantir la relation contractuelle, mais de la mettre entre parenthèses jusqu'au retour à la normale.

B. La suspension du contrat en cas d'empêchement temporaire

Si l'événement n'empêche l'exécution que provisoirement, le contrat peut survivre. L'obligation est suspendue jusqu'à disparition de l'obstacle, sauf si le retard rend le contrat inutile. Cette solution traduit une approche pragmatique et économiquement rationnelle du droit des contrats, selon laquelle, lorsqu'un empêchement n'est que transitoire, il serait excessif de rompre définitivement un lien contractuel qui conserve sa valeur pour les parties³⁰. La suspension signifie que les obligations ne disparaissent pas ; leur exigibilité est simplement différée. Le débiteur n'est pas tenu d'exécuter tant que persiste l'obstacle, mais il devra reprendre l'exécution dès que celui-ci cesse. Corrélativement, le créancier doit patienter dans une mesure raisonnable, dès lors que l'utilité du contrat subsiste.

Par exemple, une fermeture temporaire du port retarde une livraison de quelques jours. Si la livraison conserve son intérêt économique, le contrat reprend ensuite normalement. Il en va de même lorsqu'une panne générale des réseaux, une grève momentanée des transports ou une mesure administrative provisoire retarde une prestation sans la rendre définitivement inutile. Dans ces hypothèses, la suspension protège à la fois le débiteur, qui n'est pas sanctionné pour l'impossible temporaire, et le créancier, qui conserve le bénéfice futur du contrat³¹. Cette logique rejoint expressément la solution moderne du Code civil français, selon lequel, 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. Le texte souligne que la durée de l'empêchement ne s'apprécie pas abstraitement, mais au regard de l'utilité concrète du contrat. Un retard de quinze jours peut être insignifiant dans un contrat d'approvisionnement annuel, mais décisif dans un contrat lié à un événement unique³². Le droit ivoirien, même sans formulation identique, s'accorde avec cette rationalité économique à travers les principes généraux des obligations et les mécanismes relatifs à l'impossibilité temporaire d'exécution.

³⁰ Jacques GHESTIN, *Op. cit.*, p. 653.

³¹ Cyril GRIMALDI, *Op. cit.*, p. 307.

³² Code civil français, art. 1218, al. 2.

Le juge peut ainsi rechercher si la survie du contrat demeure conforme à l'intention des parties et à l'équilibre de l'opération conclue³³.

La suspension n'est toutefois pas synonyme d'inaction absolue. Le débiteur demeure tenu d'un devoir de loyauté. Il doit informer son cocontractant de la survenance de l'événement, limiter autant que possible ses conséquences et reprendre l'exécution dès que cela redevient possible. De son côté, le créancier ne saurait instrumentaliser la situation pour réclamer une rupture immédiate alors que le contrat conserve un intérêt sérieux. Cette technique révèle la souplesse du droit contemporain des contrats. Entre l'exécution immédiate devenue impossible et la disparition définitive du contrat, il existe une voie médiane, celle de l'attente juridiquement organisée. La suspension permet précisément d'occuper cet espace intermédiaire. Mais lorsque l'obstacle ne disparaîtra pas, ou lorsque le retard vide irréversiblement le contrat de sa substance, la suspension devient insuffisante. Il faut alors envisager la conséquence ultime qui est la résolution. Ainsi, lorsque l'empêchement excède la simple parenthèse temporaire et atteint la possibilité même de l'exécution future, le maintien du contrat perd sa raison d'être. Le droit admet alors sa disparition.

C. La résolution en cas d'empêchement définitif

Lorsque l'exécution devient définitivement impossible, maintenir le contrat n'a plus de sens. Le contrat peut alors être résolu de plein droit ou judiciairement selon le régime applicable. Les parties sont libérées de leurs obligations futures. La relation contractuelle prend fin non par faute, mais par disparition objective de sa possibilité d'exécution³⁴. La résolution fondée sur la force majeure se distingue rigoureusement de la résolution-sanction prononcée pour inexécution fautive. Dans cette dernière hypothèse, le débiteur manque à ses obligations alors qu'il pouvait exécuter ; la rupture du contrat sanctionne son comportement. En matière de force majeure, au contraire, la rupture n'est pas punitive. Elle constate simplement que le contrat ne peut plus remplir sa fonction économique et juridique³⁵. L'exemple est parlant si la chose vendue périt totalement avant livraison à la suite d'un cataclysme, la vente perd son objet même. Si un local destiné à une activité spécifique est détruit de manière irréversible, le bail peut perdre toute utilité. Si une prestation strictement personnelle devient impossible en raison d'un

³³ Muriel FABRE-MAGNAN, *Op. cit.*, p. 517.

³⁴ Code civil ivoirien, art. 1302 et 1303.

³⁵ Marcin OLECHOWSKI, *Op. cit.*

empêchement définitif, le maintien du contrat devient artificiel. Dans toutes ces situations, la disparition du lien contractuel apparaît comme la conséquence logique de l'impossibilité définitive.

Le droit français l'exprime clairement à l'article 1218, qui prévoit que si l'empêchement est définitif, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations dans les conditions prévues par les textes relatifs aux restitutions. Le législateur moderne relie ainsi la force majeure à une théorie cohérente de la disparition du contrat. En droit ivoirien, les articles 1302 et 1303 relatifs à l'extinction des obligations par impossibilité, combinés avec les principes généraux du Code civil, permettent d'aboutir à une solution analogue. Lorsque l'objet de l'obligation a péri sans faute du débiteur ou lorsque l'exécution est devenue définitivement impossible, l'obligation s'éteint et le contrat peut perdre sa substance juridique³⁶.

La résolution soulève naturellement la question des restitutions. Si des paiements ont déjà été effectués ou des prestations partiellement réalisées, il faudra déterminer ce qui doit être restitué, conservé ou compensé selon les circonstances. Ici encore, le juge ou le contrat lui-même peut jouer un rôle décisif dans la répartition des conséquences patrimoniales de l'événement. D'un point de vue économique, la résolution évite d'entretenir artificiellement des engagements devenus irréalisables. Elle permet aux parties de se réorganiser, de conclure de nouveaux contrats ou de limiter l'aggravation de leurs pertes. La disparition du contrat n'est donc pas seulement une sanction juridique inexistante ici ; elle constitue aussi un instrument de rationalisation des relations économiques.

L'étude des effets de la force majeure met en exergue la grande plasticité du droit des obligations. Selon la nature de l'empêchement, la force majeure peut exonérer de responsabilité, suspendre temporairement l'exécution ou conduire à la résolution du contrat. Loin d'imposer une réponse unique, le droit adapte la solution à la réalité de l'obstacle rencontré et à l'utilité persistante ou non du lien contractuel. Reste à observer comment ces principes s'appliquent concrètement dans la pratique contentieuse. C'est précisément l'intérêt de l'étude de cas qui suit, illustrant la manière dont les juridictions apprécient la force majeure face à une inexécution contractuelle déterminée.

³⁶ François CHÉNEDÉ, *Op. cit.*, p. 43.

IV. APPLICATION PRATIQUE : L'AFFAIRE SOCIETE CAOUTCHOUC C/ SOCIETE PLASTIQUE

Ici, nous exposerons les faits se rapportant à notre sujet (A) avant de nous appesantir sur une analyse juridique desdits faits (B).

A. Les faits

Aux termes d'un contrat de vente, la société CAOUTCHOUC devait livrer à la société PLASTIQUE une importante quantité de Latex qu'elle lui a vendue. La marchandise, pourtant entreposée dans le port de San Pedro dans les meilleures conditions possibles, a été entièrement détruite lors du passage d'un ouragan d'une violence exceptionnelle et inattendue. L'acheteur, qui avait impérativement besoin de ces marchandises, envisage de porter l'affaire devant les tribunaux pour obtenir l'indemnisation du préjudice qu'il estime avoir subi du fait de l'absence de livraison.

B. L'analyse juridique

Si les conditions de la responsabilité du vendeur sont réunies, celui-ci a la possibilité d'être exonéré dans la mesure où les dommages ont été causés par un cas de force majeure. En l'occurrence, les dégâts occasionnés à la marchandise semblent être dus à un ouragan, qui peut constituer un cas de force majeure. Il s'avère en effet que l'ampleur de cet événement climatique n'était pas prévisible. En outre, il a été particulièrement violent, ce qui explique que la marchandise ait péri malgré son stockage dans des conditions optimales (il s'agissait donc d'un obstacle insurmontable). Il est donc fortement probable que les tribunaux admettront l'existence d'un cas de force majeure en l'espèce et exonéreront de toute responsabilité la société CAOUTCHOUC.

Suivant tous ces éléments, que pouvons-nous en tirer comme enseignements ?

V. ENSEIGNEMENTS PRATIQUES POUR LES ACTEURS ECONOMIQUES

L'étude de la force majeure ne présente pas seulement un intérêt théorique. Elle revêt une importance stratégique pour tous les acteurs de la vie économique notamment entreprises, commerçants, investisseurs, fournisseurs, assureurs, transporteurs, maîtres d'ouvrage, prestataires de services et même consommateurs avertis. Dans un environnement marqué par l'instabilité des marchés, les crises sanitaires, les aléas climatiques, les tensions logistiques et la digitalisation croissante des échanges, la capacité à anticiper les risques contractuels devient un facteur essentiel de sécurité juridique et de performance économique. La force majeure ne doit donc pas être appréhendée uniquement comme un moyen de défense contentieux mobilisé après la survenance d'un litige. Elle doit être pensée en amont, comme un instrument de gouvernance contractuelle. Cela suppose de distinguer clairement les simples difficultés d'exécution des véritables impossibilités juridiques ou matérielles (A), d'organiser rigoureusement la preuve de la diligence déployée face à l'événement perturbateur (B), et de renforcer la qualité rédactionnelle des contrats par des clauses adaptées aux risques contemporains (C).

A. Ne pas confondre difficulté et impossibilité

Un contrat devenu plus coûteux, moins rentable ou plus complexe à exécuter n'ouvre pas automatiquement droit à exonération. La force majeure exige davantage qu'une gêne économique. Cette précision, apparemment élémentaire, est pourtant essentielle dans la pratique des affaires, où la tentation est grande d'invoquer la force majeure dès qu'un contrat cesse d'être avantageux ou devient plus difficile à honorer³⁷. Le droit opère ici une distinction décisive entre la difficulté et l'impossibilité. La difficulté renvoie à une exécution plus lourde, plus onéreuse ou plus risquée ; l'impossibilité, au contraire, signifie que l'obligation ne peut objectivement plus être exécutée malgré toutes les diligences raisonnables. Or, seule cette seconde hypothèse entre normalement dans le champ de la force majeure³⁸.

Prenons quelques illustrations. Une hausse significative du prix des matières premières peut réduire fortement la marge d'un fournisseur ; elle ne rend pas nécessairement la livraison

³⁷ François TERRÉ, Philippe SIMLER, Yves LEQUETTE et François CHENEDE, *Op. cit.*, p. 201.

³⁸ Philippe MALAURIE, Laurent AYNÈS et Philippe STOFFEL-MUNCK, *Op. cit.*, p. 434.

impossible. Une inflation rapide peut déséquilibrer l'économie du contrat ; elle ne supprime pas automatiquement l'obligation d'exécuter. Une pénurie temporaire sur un marché peut compliquer l'approvisionnement ; elle ne suffit pas toujours à caractériser un obstacle insurmontable si des solutions alternatives existent³⁹. De même, une entreprise confrontée à des difficultés internes de trésorerie ne peut, en principe, invoquer la force majeure pour justifier le non-paiement de ses dettes contractuelles. Les problèmes financiers relèvent généralement du risque d'exploitation, sauf circonstances exceptionnelles d'une nature tout à fait extérieure et irrésistible. Le droit refuse ainsi de transformer la force majeure en remède général aux erreurs économiques, aux choix commerciaux mal calibrés ou aux fluctuations normales du marché⁴⁰. Cette exigence protège la stabilité des échanges. Si toute baisse de rentabilité autorisait la suspension ou l'abandon du contrat, la confiance contractuelle serait gravement compromise. Les partenaires économiques ne pourraient plus se fier à la parole donnée, chaque difficulté devenant potentiellement un prétexte à la défaillance.

En pratique, les opérateurs doivent donc adopter une lecture lucide de leur situation. Avant d'invoquer la force majeure, il convient de se poser plusieurs questions : l'exécution est-elle réellement impossible ou simplement plus coûteuse ? Existe-t-il des solutions de remplacement ? Un report d'exécution est-il envisageable ? Le contrat prévoit-il un mécanisme spécifique de renégociation ou d'adaptation ? Cette démarche permet souvent d'éviter une erreur stratégique majeure : invoquer abusivement la force majeure et s'exposer ensuite à une condamnation pour inexécution fautive. Le recours précipité à cette notion, sans base factuelle solide, peut coûter davantage qu'une exécution difficile mais juridiquement due⁴¹.

Pour les acteurs économiques, le premier enseignement est donc clair : la force majeure ne sanctionne pas l'inconfort contractuel ; elle répond à l'impossibilité véritable. Entre ces deux réalités, la frontière doit être identifiée avec rigueur. Toutefois, même lorsqu'un événement paraît objectivement grave, encore faut-il pouvoir le démontrer. En matière contractuelle, la réalité juridique dépend largement de la preuve disponible. L'efficacité de la force majeure se joue alors sur un second terrain : celui de la diligence documentée.

³⁹ Cyril GRIMALDI, *Op. cit.*, p. 309.

⁴⁰ Jacques GHESTIN, *Op. cit.*, p. 654.

⁴¹ Elif DOLAK YAVUZ, *Op. cit.*, p. 759.

B. Prouver la diligence

Celui qui invoque la force majeure doit conserver les preuves utiles comme rapports techniques, attestations, constats, correspondances, décisions administratives, documents météorologiques, expertises, procès-verbaux, historiques logistiques, notifications adressées au cocontractant, et plus largement tout élément établissant la réalité de l'événement ainsi que les efforts accomplis pour en limiter les conséquences⁴². Cette exigence probatoire est capitale. En droit, la force majeure ne se déduit pas d'une simple affirmation. Elle doit être prouvée avec précision. Le juge ne se contente pas d'un récit général des difficultés rencontrées ; il attend des éléments objectifs, datés, vérifiables et cohérents. La charge de cette preuve pèse, en principe, sur le débiteur qui sollicite l'exonération.

La preuve porte sur plusieurs dimensions distinctes. Il faut d'abord établir l'existence de l'événement invoqué : catastrophe naturelle, interdiction administrative, rupture brutale d'accès à un site, destruction de la marchandise, grève générale, fermeture réglementaire, etc. Il faut ensuite démontrer que cet événement présentait les caractéristiques juridiques requises notamment imprévisibilité, irrésistibilité, absence de contrôle. Enfin, il faut prouver le lien causal entre cet événement et l'inexécution litigieuse. Mais la preuve ne s'arrête pas à la cause externe. Le débiteur doit également montrer sa propre diligence. A-t-il informé rapidement son partenaire ? A-t-il recherché des solutions alternatives ? A-t-il tenté de limiter le dommage ? A-t-il sécurisé les marchandises, sollicité des reports, mobilisé des fournisseurs de substitution, proposé une adaptation temporaire du contrat ? Ces questions pèsent lourdement dans l'appréciation judiciaire.

Un opérateur économique prudent doit donc développer une véritable culture de la traçabilité. Dans les entreprises modernes, cela implique souvent l'archivage des échanges électroniques, la conservation des alertes fournisseurs, les constats internes d'incident, les rapports de maintenance, les documents d'assurance, les preuves de tentatives de mitigation, les décisions administratives reçues, les données météorologiques ou logistiques officielles. La digitalisation offre ici des opportunités majeures. Les systèmes de gestion documentaire, les horodatages électroniques, les outils de suivi des chaînes d'approvisionnement et les plateformes collaboratives permettent de constituer un dossier probatoire solide en temps réel. Encore faut-il que les entreprises organisent ces outils avant la crise et non après le litige. À

⁴² Jacques GHESTIN, *Op. cit.*, p. 657.

l'inverse, l'absence de preuve fragilise considérablement la défense du débiteur. Même un événement réel peut être juridiquement neutralisé s'il n'est pas suffisamment documenté. Une catastrophe alléguée sans justificatif, une impossibilité non objectivée ou une réaction non tracée laissent place au doute et le doute profite rarement à celui qui n'exécute pas.

Le second enseignement pratique est donc décisif : en matière de force majeure, la diligence doit être réelle, mais aussi démontrable. Une bonne gestion de crise est inséparable d'une bonne gestion de la preuve. Au-delà de la réaction face à l'événement, la meilleure protection demeure souvent l'anticipation contractuelle. Beaucoup de contentieux naissent non du risque lui-même, mais du silence ou de l'imprécision du contrat. D'où l'importance de la rédaction préventive.

C. Rédiger de bonnes clauses contractuelles

Les contrats modernes gagnent à prévoir avec précision les événements assimilés à la force majeure, les obligations d'information, les délais de notification, les conséquences sur les paiements, ainsi que les modalités de reprise, de suspension ou de résiliation. Une bonne rédaction réduit fortement les contentieux futurs⁴³.

Le premier intérêt d'une clause bien construite est la prévisibilité. Les parties peuvent identifier à l'avance les risques qu'elles considèrent comme extraordinaires : catastrophes naturelles, pandémies, cyberattaques massives, embargo, fermeture des frontières, conflits armés, décisions administratives bloquantes, panne généralisée des réseaux essentiels, etc. Sans se substituer totalement au juge, cette liste oriente l'interprétation du contrat et sécurise les attentes réciproques⁴⁴. Le deuxième intérêt réside dans l'organisation de la réaction contractuelle. Il est recommandé de prévoir le délai dans lequel la partie affectée doit notifier l'événement, les informations minimales à communiquer, les justificatifs à produire, les mesures conservatoires à adopter, la coopération attendue entre les parties et la périodicité des mises à jour sur la situation. Ces stipulations évitent les silences prolongés, les accusations de mauvaise foi et les incertitudes sur les comportements attendus. Le troisième intérêt concerne les effets financiers. Le contrat peut utilement préciser si les paiements sont suspendus, maintenus partiellement, rééchelonnés ou ajustés pendant la période d'empêchement. Il peut

⁴³ Muriel FABRE-MAGNAN, *Op. cit.*, p. 518.

⁴⁴ François CHÉNEDÉ, *Op. cit.*, p. 52.

également prévoir la répartition de certains coûts fixes, la conservation des acomptes, ou encore les conditions de restitution en cas de disparition définitive du contrat⁴⁵. Le quatrième intérêt porte sur l'issue de la crise. Une clause sérieuse doit organiser la sortie de l'événement par la reprise automatique de l'exécution, la renégociation obligatoire, la faculté de résiliation après un certain délai, le recours à la médiation, l'expertise indépendante ou l'arbitrage accéléré. Sans ces mécanismes, les parties risquent de rester durablement bloquées dans une relation devenue incertaine.

Il convient toutefois d'éviter deux excès. D'une part, la clause trop vague, qui n'apporte aucune sécurité réelle. D'autre part, la clause excessivement rigide ou déséquilibrée, qui pourrait être contestée au regard de la bonne foi, de l'ordre public économique ou du droit de la consommation selon les cas. La qualité rédactionnelle suppose donc précision, équilibre et adaptabilité⁴⁶. Pour les entreprises opérant à l'international ou dans plusieurs États africains, une attention particulière doit être portée à la compatibilité des clauses avec les droits applicables, les usages sectoriels et les mécanismes régionaux de règlement des différends. Une clause efficace est toujours contextualisée. En définitive, le meilleur contentieux est souvent celui que l'on évite par une rédaction intelligente. Là où le contrat anticipe clairement la crise, le juge devient plus rarement nécessaire.

Les enseignements pratiques issus de la force majeure dépassent largement le cadre du contentieux judiciaire. Ils invitent les acteurs économiques à adopter une véritable stratégie de prévention contractuelle. D'abord, il faut distinguer avec rigueur la simple difficulté de l'impossibilité véritable. Ensuite, il faut documenter chaque événement perturbateur et chaque diligence accomplie. Enfin, il faut investir dans la qualité rédactionnelle des contrats afin d'organiser à l'avance la gestion des crises. La force majeure apparaît ainsi non comme une échappatoire improvisée, mais comme une discipline de gestion du risque. Là où les opérateurs anticipent, prouvent et rédigent avec méthode, l'insécurité contractuelle recule et la confiance économique se renforce.

⁴⁵ Marcin OLECHOWSKI, *Op. cit.*

⁴⁶ Philippe DELEBECQUE et Frédéric-Jérôme PANSIER, *Op. cit.*, p. 279.

CONCLUSION

La défaillance contractuelle n'est pas toujours synonyme de faute. Derrière l'apparence d'une obligation inexécutée peut se cacher une réalité bien différente, celle d'un débiteur qui n'a ni refusé d'agir, ni manqué de sérieux, ni trahi sa parole, mais qui a été confronté à un événement d'une intensité telle que l'exécution est devenue matériellement, juridiquement ou objectivement impossible. Le droit, fidèle à une exigence supérieure d'équité, ne pouvait ignorer cette distinction essentielle. C'est précisément le rôle de la force majeure, introduire de la justice dans la rigueur des engagements et rappeler que la responsabilité n'a de sens que lorsqu'un comportement peut véritablement être imputé à son auteur⁴⁷.

À travers cette étude, il est apparu que la force majeure n'est ni une faveur accordée au débiteur, ni une brèche ouverte dans la sécurité contractuelle. Elle constitue un mécanisme d'équilibre. D'un côté, elle préserve la stabilité des échanges en maintenant l'exigence d'exécution comme principe fondamental. De l'autre, elle protège le contractant de bonne foi contre les conséquences injustes d'un événement qu'il ne pouvait raisonnablement prévoir, ni empêcher, ni surmonter. Elle se situe ainsi au point de rencontre entre la force obligatoire du contrat et l'humanité du droit des obligations⁴⁸. Mais cette excuse demeure strictement encadrée. Elle ne protège ni l'imprévoyance, ni la négligence, ni la désorganisation interne, ni la simple difficulté économique. Elle n'a pas vocation à corriger un contrat devenu moins rentable, ni à sauver un opérateur insuffisamment prudent, ni à servir d'argument opportuniste dans une négociation devenue défavorable. Elle protège seulement celui qui démontre, preuves à l'appui, qu'il a été confronté à l'impossible malgré sa diligence, sa loyauté et les efforts raisonnables déployés pour limiter les effets de la crise⁴⁹. C'est pourquoi la force majeure demeure inséparable d'une culture de la responsabilité. Celui qui l'invoque doit non seulement établir la réalité de l'événement, mais aussi justifier la qualité de sa réaction. L'avenir du contentieux contractuel se joue souvent moins sur la catastrophe elle-même que sur la manière dont elle a été gérée : information rapide du cocontractant, recherche de solutions alternatives, conservation des preuves, respect des obligations de coopération et anticipation contractuelle

⁴⁷ Code civil ivoirien, art. 1134 et 1148.

⁴⁸ François TERRÉ, Philippe SIMLER, Yves LEQUETTE et François CHENEDE, *Op. cit.*, p. 254.

⁴⁹ Philippe MALAURIE, Laurent AYNÈS et Philippe STOFFEL-MUNCK, *Op. cit.*, p. 435.

des risques. En ce sens, la force majeure n'exonère pas de toute exigence ; elle impose au contraire un haut niveau de sérieux juridique et organisationnel⁵⁰.

L'étude a également montré que les effets de la force majeure sont nuancés et adaptés à la réalité économique. Tantôt elle exonère de responsabilité lorsque la sanction serait injustifiée. Tantôt elle suspend temporairement le contrat lorsque l'obstacle n'est que passager et que l'utilité de l'opération subsiste. Tantôt elle conduit à la résolution lorsque l'exécution est définitivement impossible et que le maintien du lien contractuel n'aurait plus qu'une valeur théorique. Le droit ne répond donc pas de manière uniforme ; il ajuste la solution à la nature concrète de l'empêchement⁵¹. Pour les acteurs économiques, la meilleure protection contre les crises contractuelles ne réside pas seulement dans le recours au juge, mais dans l'anticipation. Des contrats bien rédigés, des clauses précises, une gouvernance documentaire efficace, des mécanismes de notification rapides et une stratégie de gestion des risques permettent souvent d'éviter que l'événement exceptionnel ne se transforme en conflit durable. Dans un monde marqué par les aléas climatiques, les perturbations logistiques, la numérisation des échanges et les incertitudes géopolitiques, cette exigence devient centrale.

En droit ivoirien, comme dans les autres grands systèmes de tradition civiliste, la force majeure conserve ainsi toute son actualité. Elle rappelle que la sécurité juridique ne doit jamais se confondre avec l'aveuglement normatif, et que l'efficacité économique suppose aussi une capacité du droit à reconnaître l'exceptionnel. Elle témoigne enfin de la modernité du principe selon lequel l'ordre contractuel est fondé sur la confiance, mais cette confiance ne saurait exiger l'impossible. En définitive, la force majeure rappelle que la parole donnée oblige, mais nul n'est tenu à l'impossible.

⁵⁰ Jacques GHESTIN, *Op. cit.*, p. 658.

⁵¹ Code civil français, art. 1218 ; Code civil ivoirien, art. 1302 et 1303.

BIBLIOGRAPHIE INDICATIVE

Code civil français

Code civil ivoirien

Cyril GRIMALDI, *Leçons pratiques de droit des contrats*, LGDJ, 2022, 522 p.

Denis MAZEAUD, Mathias LATINA et Nathalie BLANC, *Droit des obligations*, LGDJ, 2021, 594 p.

Elif DOLAK YAVUZ, *Les sûretés-propriété en droit turc*, sous la direction de Blandine MALLET BRICOUT, Université Jean Moulin (Lyon 3), Thèse de doctorat 2021, Disponible sur : <http://www.theses.fr/2021LYSE3022>, 883 p.

François CHÉNEDÉ, *Le nouveau droit des contrats et des obligations*, Dalloz, 2018, 248 p.

François TERRÉ, Philippe SIMLER, Yves LEQUETTE et François CHENEDE, *Droit civil : Les obligations*, Dalloz, 2022, 2139 p.

Jacques GHESTIN, *Traité de droit civil : Les effets du contrat*, LGDJ, 1994, 915 p.

Marcin OLECHOWSKI, « L'inexécution du contrat après la réforme du Code civil français : regards d'un civiliste polonais », Presses Universitaires de Łódź, 2019, pp. 47-62.

Muriel FABRE-MAGNAN, *Droit des obligations*, Tome 1, PUF, 2024, 948 p.

Philippe DELEBECQUE et Frédéric-Jérôme PANSIER, *Droit des obligations : Responsabilité civile, délit et quasi-délit*, LexisNexis, 2023, 413 p.

Philippe MALAURIE, Laurent AYNÈS et Philippe STOFFEL-MUNCK, *Droit des obligations*, LGDJ, 2024, 904 p.

Vous avez un article à publier ?

Soumettez-le ici :

ladocumentationjuridique@gmail.com