



DU BLOG IUSTORIA

Cinq clauses contractuelles qui peuvent vous faire économiser des millions (et que personne ne lit)

Cinq clauses qui décident de chaque litige — et que la plupart des gens survolent comme du jargon juridique.

MGR. GABRIEL KOŽÍK

8/5/2025 · 6 min de lecture

La plupart des gens lisent dans un contrat l'objet de la prestation, le prix et les délais. Ils survolent le reste comme du « jargon juridique ». Le problème, c'est que ces passages ignorés déterminent l'issue de votre litige quand les choses tournent mal.

Dans notre pratique, nous avons identifié cinq clauses qui ont un impact décisif en cas de conflit — et que la plupart des parties contractantes ne lisent jamais attentivement.

1. Clause compromissoire et clause attributive de juridiction

Avant même de savoir qui a raison, il faut trancher une question préalable : devant quelle instance le différend sera-t-il résolu ? C'est exactement ce que déterminent la clause compromissoire et la clause attributive de juridiction.

La clause compromissoire soumet le litige à un tribunal arbitral. Avantages : rapidité (des mois plutôt que des années), confidentialité, possibilité de choisir des arbitres spécialisés dans le domaine concerné. Inconvénients : coûts d'introduction plus élevés, voies de recours limitées.

La clause attributive de juridiction désigne le tribunal étatique compétent. C'est un point crucial dans les contrats transfrontaliers — sans elle, la compétence est déterminée par les règles européennes, qui ne jouent pas nécessairement en votre faveur.

Ce qui se passe quand elle fait défaut : le litige est porté devant le tribunal compétent selon les règles générales — typiquement celui du siège du défendeur. Si votre partenaire commercial est en Irlande, vous plaidez en Irlande. S'il est en Chine, la situation est plus complexe encore.

Un exemple concret : un fournisseur tchèque a conclu un contrat avec un acheteur allemand. Le contrat ne contenait ni clause compromissoire ni clause attributive de juridiction. Lorsque l'acheteur a cessé de payer, le fournisseur a dû introduire son action en Allemagne — en allemand, avec un avocat allemand, selon le droit procédural allemand. Les frais de procédure ont dépassé le montant de la créance.

2. Limitation de responsabilité

La clause de limitation de responsabilité est probablement la disposition la plus importante que personne ne lit. Elle fixe le montant maximal qu'une partie peut réclamer à l'autre en réparation du préjudice subi.

Sans limitation de responsabilité, vous répondez de l'intégralité du dommage causé — y compris le manque à gagner, les préjudices indirects et les dommages que vous ne pouviez raisonnablement pas prévoir.

Une formulation courante comme « la responsabilité est limitée au montant des honoraires pour les services fournis au cours des 12 derniers mois » peut signifier que votre exposition maximale est de 500 000 CZK — et non de 50 millions.

Ce qui se passe quand elle fait défaut : vous êtes responsable sans limite. Dans un cas que nous avons traité, un prestataire de système informatique a causé une panne de trois jours chez son client. Le coût direct de la réparation s'élevait à 200 000 CZK. Le manque à gagner du client sur ces trois jours atteignait 8 millions CZK. Sans limitation de responsabilité, le prestataire a dû payer la totalité des 8 millions.

3. Clause de changement de contrôle

Un changement de contrôle survient lorsque la structure actionnariale d'une partie contractante se modifie — typiquement lors d'une acquisition, d'une fusion ou de l'entrée d'un nouvel investisseur.

La clause de changement de contrôle confère à l'autre partie le droit de réagir — généralement par la résiliation du contrat, la renégociation des conditions ou l'exigence d'un consentement à la modification.

Ce qui se passe quand elle fait défaut : votre contrat se poursuit sans changement, même si votre partenaire contractuel est racheté par votre concurrent direct. Vous fournissez des services à une entreprise désormais détenue par quelqu'un avec qui vous n'auriez jamais contracté volontairement — et vous n'avez aucun levier juridique pour en sortir.

Un exemple concret : un distributeur avait un contrat d'exclusivité avec un fabricant. Le fabricant a été racheté par un distributeur concurrent. Sans clause de changement de contrôle, le contrat d'exclusivité est resté en vigueur — mais au profit du concurrent, qui a obtenu l'accès aux prix, aux conditions et au portefeuille clients du distributeur.

4. Force majeure

Avant 2020, la clause de force majeure était largement considérée comme un exercice théorique. La pandémie a prouvé le contraire.

Une clause de force majeure définit ce qui se passe lorsque l'exécution du contrat est empêchée par des circonstances échappant au contrôle des parties — catastrophes naturelles, guerres, épidémies, décisions des autorités publiques.

Les questions essentielles : qu'est-ce qui constitue précisément un cas de force majeure ? L'exécution doit-elle être totalement impossible, ou suffit-il qu'elle soit substantiellement entravée ? Quelles sont les obligations de notification de la partie concernée ? Combien de temps la force majeure peut-elle durer avant qu'un droit de résiliation n'apparaisse ?

Ce qui se passe quand elle fait défaut : le droit tchèque contient une disposition générale dans le Code civil (§ 2913, al. 2), mais elle est supplétive et formulée en termes larges. Sans aménagement contractuel, vous vous retrouvez à débattre de la question de savoir si une circonstance donnée entre dans la définition légale — précisément au moment où vous avez besoin d'une solution rapide.

Un exemple concret : en 2020, nous avons traité un contrat de fourniture de composants en provenance d'Asie. Le fournisseur ne pouvait pas exécuter en raison de la fermeture des usines. Le contrat contenait bien une clause de force majeure, mais la définissait si étroitement qu'elle ne couvrait que les « catastrophes naturelles et les conflits armés ». La pandémie n'y figurait pas. Il en a résulté un litige d'un an pour déterminer si une pandémie constitue une catastrophe naturelle.

5. Clause de divisibilité (severability)

La clause la plus courte et en apparence la moins significative. Elle dit essentiellement ceci : si une stipulation du contrat est déclarée nulle, les autres stipulations restent en vigueur.

Sans clause de divisibilité, la nullité d'une stipulation — par exemple une pénalité contractuelle disproportionnée — peut ouvrir la voie à l'argument selon lequel l'ensemble du contrat est nul, au motif que les parties ne l'auraient pas conclu sans cette stipulation.

Une clause de divisibilité bien rédigée va plus loin : elle prévoit que la stipulation nulle sera remplacée par une stipulation qui se rapproche le plus possible de l'objet et de l'effet économique initialement voulus par les parties.

Ce qui se passe quand elle fait défaut : la partie adverse dispose d'un espace argumentatif pour contester l'ensemble du contrat. En pratique, cela se produit rarement, mais lorsque cela arrive, les conséquences sont majeures — au lieu d'un litige portant sur une clause, c'est la validité du contrat tout entier qui est en jeu.

Recommandations pratiques

Lors de l'examen de tout contrat commercial, je recommande de commencer par la fin — par les clauses qui régissent ce qui se passe quand les choses tournent mal. L'objet et le prix comptent quand le contrat fonctionne. Mais ces clauses comptent quand il ne fonctionne plus.

Vérifiez cinq points : où vous plaidez, quel est votre plafond de responsabilité, ce qui se passe en cas de changement de propriétaire, comment vous gérez les événements imprévisibles et si un maillon défectueux peut faire sauter toute la chaîne.

Cela prend une heure. Cela peut vous faire économiser des millions. Pour l'économie de la prévention contre celle du litige, voyez [Un contrat à vingt mille ou un litige à deux cent mille](#). Si vous créez ou restructurez une société, [Les statuts ne sont pas une formalité](#) est la lecture pertinente.

Vous rédigez ou révisiez un contrat commercial qui ne doit pas vous revenir devant un tribunal ?

Dans notre [pratique de prévention des risques](#), nous calibrons ces clauses pour qu'elles travaillent pour vous — pas contre vous. [Écrivez-nous](#).

Cinq clauses contractuelles qui peuvent vous faire économiser des millions (et que personne ne lit)

Mgr. Gabriel Kožík · Publié 8/5/2025

<https://www.iustoria.cz/fr/blog/cinq-clauses-contractuelles-que-personne-ne-lit/>

Ce texte est protégé par le droit d'auteur. Le partage du document entier et non modifié est bienvenu ; la reprise d'extraits dans d'autres textes suppose la citation de la source. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.