
[Imprimer](#)

**Impacts contractuels et commerciaux: rupture de contrats,
supply chain, trésorerie**

Image

(Retour sur) le Brexit Breakfast Club organisé le 13 février 2019, à Paris, par la Chambre de Commerce & d'Industrie Franco-Britannique.



Nous assistons actuellement dans le cadre du Brexit à un réalignement des relations franco-britanniques.

ETAT DES LIEUX

L'économie au Royaume-Uni a ralenti depuis 2016, mais reste résiliente. Par ailleurs le niveau de confiance des acteurs économiques est resté à des niveaux solides au moins jusqu'à une période très récente. Les inquiétudes quant aux conséquences d'un No-Deal Brexit ont en effet probablement un impact sur le climat général actuel. Ainsi, nous sommes à un moment clé et les différentes parties prenantes attendent dorénavant de connaître les conditions dans lesquelles les échanges UE/RU évolueront dans les années qui viennent. Parmi les défis de l'économie britannique, on notera le besoin de stimuler la croissance et d'améliorer la productivité.

LA SITUATION DES CONTRATS

Selon Dan Roskis, Partner et Avocat chez Eversheds Sutherland, s'agissant des **contrats existants**, il s'agit de faire une **cartographie des risques** (« mapping ») afin de déterminer :

- **Qui supporte les risques ?** Entendre les coûts, dont notamment les coûts liés aux formalités douanières et aux évolutions possibles des taux de change ;

- **Qui s'est engagé à quoi** en termes de conformité aux règles et normes en vigueur ?

Plus largement, le Brexit pourra avoir un impact sur différentes dispositions des contrats en cours, dont notamment celles relatives aux **juridictions compétentes** ou à la définition du **territoire contractuel**. Il pourra également impacter les **transferts de données personnelles** de l'Union Européenne vers le Royaume-Uni.

Il est dès lors essentiel de procéder à l'analyse des contrats existants et d'intégrer ces questions lors de la négociation des contrats à venir. Il est en effet possible de limiter, ou à tout le moins de répartir, certains risques. Ainsi, il est notamment envisageable d'introduire des **clauses de révision tarifaire** dans les contrats, si nécessaire au moyen d'**avenants**, afin d'aménager la répartition des surcoûts éventuels entre les parties. La **révision des conditions générales d'achat ou de vente** peut également fournir un cadre assez souple pour prendre en compte les effets du Brexit.

EN PRATIQUE

Selon David Moore, Directeur des clients multinationaux chez Lloyds à Londres, il est important d'aider les groupes français installés au Royaume Uni à identifier des **cycles commerciaux** et d'échanger avec eux sur leur **stratégie liée au Brexit**. Arnaud Bricout, Managing Director chez Lloyds Bank Paris souligne par ailleurs l'importance de l'identification des risques liés au Brexit et des mesures à mettre en œuvre pour les réduire. Ces risques ont généralement un impact sur la trésorerie, le fonds de roulement ou portent sur le lien clients / fournisseurs.

Liam Hogan, Associé Directeur dans la division Global Transaction Banking, explique que des solutions « trade finance » existent soit tant pour les exportateurs que pour les importateurs.

Lloyds Bank observe qu'aujourd'hui si les grandes entreprises britanniques sont majoritairement préparées au Brexit, ce n'est pas le cas pour les PME. L'effet Brexit, auquel il faut ajouter des éléments aussi différents que la « guerre commerciale », les problèmes de transport sur le Rhin ou même les manifestations des Gilets Jaunes, ce qui conduit actuellement à une augmentation brutale des niveaux de stocks, à une inquiétude sur les conditions d'approvisionnement et à une remise en cause, dans certains cas, de la « supply chain » en plus d'une incertitude administrative croissante essentiellement sur les aspect pratiques douaniers.

D'une manière générale, Lloyds Bank considère que **six principaux risques** sont à évaluer en cas de 'no-deal' :

1)Le stockage / les inventaires

2)Les tarifs douaniers

3)La main d'œuvre venant de l'UE

4)Les risques sur les marchés financiers

5)Les frontières douanières

6)Les incertitudes contractuelles

SUGGESTIONS

Le Président de la Chambre de Commerce & d'Industrie Franco-Britannique, Monsieur Thierry Drilhon a tenu néanmoins à rassurer les participants de la table ronde en leur **conseillant de** :

1)Evaluer leur business et les risques possibles

2)Planifier

3)Mettre en action les plans

Synthèse des interventions de :

Dan Roskis, Avocat associé - Partner, Competition, EU and Regulatory & Core Commercial,
Eversheds Sutherland (France) LLP
& Arnaud Bricout, Managing Director -Head of Relationship Management France, Large Corporates,
Lloyds Bank Commercial Banking