

A. I. E. A.

COURS SUR L'ETABLISSEMENT ET L'EXECUTION DE PROJETS ELECTRONUCLEAIRES

30 mars - 7 juillet 1976

LE CONTRAT

C.9.1. CARACTERISTIQUES DES CONTRATS NUCLEAIRES (2ème partie) //

R. BLANCHARD, CEA, BUREAU TECHNIQUE, PARIS.

présenté par

l'Institut National des Sciences et Techniques Nucléaires

B.P. N° 6 - 91190 Gif-sur-Yvette - France

DEUXIEME PARTIE

- CARACTERISTIQUES GENERALES DES CONTRATS AU DOUBLE NIVEAU
DE LEUR CONCLUSION ET DE LEUR EXECUTION.

- LES DOCUMENTS CONSTITUTIFS ET LES CLAUSES ESSENTIELLES
D'UN CONTRAT.

- QUELQUES ASPECTS DES CONTRATS DANS LE DOMAINE NUCLEAIRE.

ooo0ooo

I - CARACTERISTIQUES GENERALES DES CONTRATS AU DOUBLE NIVEAU DE LEUR CONCLUSION ET DE LEUR EXECUTION

A/ Au niveau de leur conclusion :

1-1 Conditions de validité des contrats

Pour qu'un contrat soit valablement conclu et puisse produire ses pleins effets sur le plan juridique, il doit remplir certaines conditions.

- 1 - Les parties doivent avoir la capacité nécessaire pour le conclure - ce qui exclut, par exemple, les mineurs non émancipés, certains condamnés criminels ou les commerçants en faillite.
- 2 - Le consentement doit avoir été donné librement et en toute connaissance de cause. Il ne doit être entaché d'aucun des vices liés à l'erreur ou à la crainte (erreur, dol, lésion et violence).
- 3 - Dans certains cas déterminés par la loi le contrat doit, pour être valablement conclu, respecter certaines formes. Par exemple, un contrat constitutif d'une hypothèque doit obligatoirement être passé devant un notaire.
- 4 - Le contrat ne doit pas contenir de dispositions contraires à l'ordre public. Il s'agit là d'une limitation importante (et qui a pris de plus en plus d'ampleur depuis quelques décennies) à un principe fondamental dans le domaine contractuel : celui de l'autonomie de la volonté et de la liberté des parties. Celles-ci peuvent, en principe, déterminer librement leurs rapports contractuels. Si ces derniers sont insuffisamment définis, la Loi comble cette lacune par des dispositions purement interprétatives ou supplétives de la volonté des contractants, ceux-ci pouvant, cependant, s'ils le désirent, écarter de telles dispositions. Par contre, les parties doivent, sous peine de nullité des contrats, respecter les règles impératives et prohibitives imposées par la loi et dont l'ensemble constitue l'"ordre public".

Le domaine de cet "ordre public" n'a cessé de s'accroître. Destiné d'abord essentiellement à protéger les libertés individuelles, l'"ordre public" s'est progressivement étendu pour des raisons sociales, d'une part, et économiques (nécessités de l'économie dirigée : réglementation des prix, par exemple), d'autre part.

.../...

1-2 Sanctions du défaut de validité des contrats : la nullité

Les Contrats qui ne répondent pas à tout ou partie des conditions posées pour leur validité sont nuls et de nul effet. Cette annulation du contrat a un caractère rétroactif. La nullité peut revêtir deux aspects :

- 1 - Nullité absolue, fondée sur des raisons d'ordre public et de défense des intérêts généraux de la société. Cette nullité peut être invoquée par toute personne qui y a intérêt. Le juge n'a pas à la prononcer, mais se borne à la constater. Elle n'est pas susceptible d'être couverte par la prescription.
- 2 - Nullité relative, destinée à protéger certaines personnes en raison soit de leur incapacité juridique (mineurs), soit d'un vice affectant le consentement, elle ne peut être invoquée que par la personne qu'elle protège. Elle est prononcée par le juge, et non plus seulement constatée. L'action en annulation se prescrit, dans ce cas, au bout de cinq ans.

B/ Au niveau de leur exécution : la force obligatoire des contrats.

1-3 Le principe de la force obligatoire des contrats et ses conséquences

Le principe essentiel dans le domaine contractuel est que le contrat tient lieu de loi à ceux qui l'ont conclu. C'est ce qu'il est convenu d'appeler sa "force obligatoire". Les conséquences de ce principe fondamentale sont les suivantes :

- 1 - Chaque partie a l'obligation d'exécuter strictement le contrat et de fournir les prestations auxquelles elle s'est engagée, et cela, dans les conditions fixées au contrat. Si l'exécution du contrat n'est pas obtenue volontairement, le créancier peut contraindre le débiteur à remplir ses engagements par le moyen d'une action en justice (exécution forcée).
- 2 - Le contrat ne peut être modifié que d'un commun accord entre les parties. Sur le plan pratique, cette modification fera l'objet d'un avenant au contrat.
- 3 - Il ne peut également être mis fin au contrat que si les parties en sont d'accord. Une révocation unilatérale est donc impossible, sauf si elle est autorisée par :
 - le contrat lui-même, les conditions posées pour l'exercice de ce droit devant, dans ce cas, être strictement respectées,
 - la loi (ex : dépôt pouvant cesser par la seule volonté du déposant).

.../...

4 - Dans le cas où l'une des parties s'adresse au juge pour obtenir l'exécution du contrat, la force obligatoire de ce dernier s'impose au juge. Celui-ci ne peut, en effet, modifier le contrat. Il peut seulement apporter quelques aménagements aux conditions d'exécution (octroi de délais de grâce, par exemple). Son rôle essentiel consiste à interpréter le contrat, tout comme il interprète la loi, en recherchant l'intention des parties. Il est cependant parfois obligé d'aller au-delà d'une simple interprétation lorsque l'intention des parties n'apparaît pas clairement et que le contrat est incomplet.

5 - Le contrat a même parfois une force supérieure à la loi - mais seulement lorsque celle-ci contient des dispositions supplétives ou interprétatives de la volonté des parties: ces dispositions ont pour seul but de combler les lacunes éventuelles des contrats (cf. § 1-1/4- ci-dessus). Dans le silence du contrat, le juge les prendra en considération. Mais, du fait que ces dispositions ne sont pas d'ordre public, les parties peuvent très bien ne pas les appliquer et adopter des dispositions différentes.

1-4 Les atteintes subies par le principe de la force obligatoire des contrats

Le principe de la force obligatoire du contrat subit des atteintes de plus en plus nombreuses du fait même de la loi. Le législateur intervient, en effet, de plus en plus pour modifier les contrats en cours, soit en prorogeant ou en abrégeant leur durée, soit en changeant certaines modalités de leur exécution.

Une autre atteinte portée au principe de la force obligatoire des contrats résulte de l'admission - par la jurisprudence administrative, mais non par la jurisprudence civile - de la théorie dite de l'imprévision. Cette dernière permet au cocontractant de l'Administration d'obtenir une modification des conditions financières du contrat dans le cas où l'économie de ce dernier aurait été fondamentalement bouleversée par des événements indépendants de la volonté des parties et totalement imprévisibles par elles au moment de la signature du contrat.

Une telle théorie est inspirée par des considérations d'équité, mais surtout par des impératifs de continuité du service public, ce dernier ne pouvant plus être normalement assuré par des entreprises dont l'existence même serait compromise du fait de graves difficultés financières. Elle a été réaffirmée par le Conseil d'Etat dans une décision toute récente (12 Mars 1976).

.../...

1-5 Sanctions en cas d'inexécution du contrat

Si l'une des parties n'a pas exécuté son contrat, elle s'est mise de ce fait - sauf si elle en a été empêchée par un cas de force majeure - en infraction vis-à-vis de la loi qu'elle s'est librement créée en accord avec l'autre partie. Cette dernière se trouvera donc lésée et le préjudice qu'elle subira ainsi appellera une sanction. Cette sanction résultera d'une action en justice qui permettra :

- soit, de contraindre la partie défaillante à l'exécution si celle-ci ne peut être obtenue volontairement ;
- soit - si l'exécution forcée n'est pas possible - de compenser le préjudice subi par une réparation d'ordre pécuniaire (dommages - intérêts).

II - LES DOCUMENTS CONSTITUTIFS D'UN CONTRAT

2-1 Un contrat, tel que nous le rencontrons le plus souvent dans le domaine des études, réalisations ou travaux industriels, est généralement constitué d'un ensemble de documents dont :

- les uns sont particuliers à l'affaire considérée,
- les autres présentent un caractère très général.

L'ensemble de ces documents est parfois désigné sous le terme de "marché". Mais ce "marché" avec ses diverses composantes n'en demeure pas moins un "contrat" au sens où nous l'avons défini.

2-2 Les documents déterminant les conditions particulières du contrat sont principalement les suivants :

- 1 - Le contrat proprement dit ; son appellation peut varier suivant les organismes ou sociétés, qui utilisent souvent chacun une terminologie qui leur est propre. Ainsi pour certains, ce sera le "Cahier des Prescriptions Particulières" ou (c'est ainsi que le nomme le Code des Marchés Publics) le "Cahier des Prescriptions Spéciales". Pour d'autres (c'est le cas, par exemple, d'E.D.F.), ce sera la "convention". Le contrat, quelque soit le dénomination choisie, se présentera sous la forme :
 - soit d'un seul document signé par les parties, ce document comportant autant d'exemplaires originaux que de contractants : c'est véritablement le "contrat" sous son appellation la plus courante,

.../...

- soit d'un ensemble de deux documents dont l'émission se succède dans le temps : le premier est la commande qui n'est notifiée, en principe, qu'en un seul exemplaire original, revêtu de la signature du client. Le second est l'accusé de réception qui doit être signé par le fournisseur. Notons à cet égard que l'envoi de ce dernier document - de préférence dépourvu de réserves - est absolument indispensable, car la signature de l'accusé de réception correspond à celle d'un contrat par l'une des parties. Sans cette pièce le contrat ne serait pas juridiquement parfait.

Le contrat, qu'il revête l'une ou l'autre de ces formes, définit l'objet de l'accord et détermine les clauses et conditions - administratives, commerciales et financières - véritablement particulières à l'affaire (par exemple : délais, pénalités de retard, conditions de paiement, etc...).

- 2 - Le Cahier des Charges Techniques - souvent dénommé Cahier des Spécifications et Conditions Techniques (C.S.C.T.), ces appellations étant, là encore, très variables. C'est un document uniquement d'ordre technique, qui décrit les matériels à réaliser ou les travaux à exécuter, les performances qui devront être atteintes, les contrôles techniques auxquels les équipements seront soumis, etc. Il se réfère généralement à des plans - avec indication précise de leurs indices (ce qui est indispensable pour "figer" la fourniture ou les travaux - et donc le prix correspondant - au moment de la signature du contrat). Ces plans sont donc aussi des documents contractuels, qui sont, d'ailleurs, le plus souvent annexés au Cahier des Spécifications et Conditions Techniques.
- 3 - Le bordereau de prix : Ce document, qui accompagne généralement les contrats de travaux de bâtiment et de génie civil, fixe les prix unitaires et en précise les conditions d'application en vue du règlement des différents ouvrages (cf. 1ère partie - § 2-9 /3). C'est le document de base des contrats "au bordereau", mais il peut présenter aussi un intérêt même pour des contrats à prix global forfaitaire : il pourra dans ce cas, être utilisé, soit pour chiffrer des éventuels travaux supplémentaires dont l'exécution serait demandée à l'entrepreneur en sus des ouvrages réglés au forfait, soit pour déterminer une moins-value dans le cas - inverse - où des travaux seraient supprimés du forfait initial.
- 4 - Le devis estimatif : Dans les contrats "au bordereau", le devis estimatif est le complément habituel du bordereau de prix. En se référant à chaque prix de ce dernier, il donne - sur la base de quantités prévisionnelles - la décomposition du montant estimé du contrat. Dans les contrats de travaux à prix global forfaitaire, il est inutile - à la différence du bordereau de prix - de le prévoir ; l'établissement, dans un tel cas, d'un devis estimatif pourrait même se révéler dangereux et ouvrir la porte à une réclamation de l'entreprise dans le cas où les quantités réellement mises en oeuvre seraient nettement supérieures à celles indiquées au devis.

.../...

2-3 Les documents à caractère général sont des pièces contractuelles au même titre que celles qui déterminent les conditions particulières des contrats. Tous les organismes importants ou les grandes sociétés ont leurs conditions générales d'achat et leurs conditions générales de vente. Ces conditions sont le plus souvent de nature administrative et commerciale, mais il existe parfois des conditions techniques générales auxquelles le contrat se réfère : pour les marchés publics, c'est le Cahier des Prescriptions Communes, qui fixe les principales dispositions d'ordre technique applicables à tous les contrats relevant d'une même catégorie. En outre, dans de nombreux contrats, les spécifications techniques font référence à des normes (U.T.E., AFNOR, etc...).

Les grands organismes du secteur public ou parapublic, ont établi le plus souvent des documents généraux adaptés à chaque catégorie de contrats. Des Cahiers des Clauses Administratives Générales distincts ont donc été élaborés :

- pour les contrats de fourniture, avec éventuellement quelques dispositions annexes pour les fournitures assorties de travaux de montage et d'essais sur le site ;
 - pour les contrats de travaux,
 - parfois pour les contrats d'études.

Il existe aussi des documents à caractère général, mais dont le champ d'application est cependant limité à un site déterminé (Centre d'Etudes, Centre de Production, etc...) ou à un chantier implanté sur ce site. Tous les contrats conclus, par exemple, pour la construction d'un grand ouvrage sur un tel site se référeront à ces documents dont, là encore, l'appellation est variable (règlement de police générale, recueil des consignes applicables aux agents des entreprises privées appelés à travailler sur le Centre, règlement de chantier, etc...). Les questions de discipline générale, de sécurité, d'hygiène, de surveillance médicale, d'installations de chantier, etc..., sont généralement traitées dans ces documents.

Tous ces documents d'ordre général présentent plusieurs traits caractéristiques des contrats d'adhésion (cf. 1ère partie - § II - A - 2-4). Il est cependant toujours possible d'y apporter dans les conditions particulières du contrat, les dérogations souhaitées par l'une des parties et acceptées par l'autre.

Les avantages de ces documents généraux sont évidents, le principal tenant à la simplification qui en résulte. En effet :

- a) le texte du contrat proprement dit est allégé, l'accent étant surtout mis sur les conditions vraiment spécifiques à l'affaire considérée ;
- b) par la seule référence à ces documents généraux, le rédacteur du contrat a l'assurance de ne pas omettre dans ce dernier de nombreuses clauses souvent importantes ;

.../...

c) les stipulations contractuelles à caractère général sont ainsi uniformisées, standardisées. Elles sont bien connues (ou tout au moins devraient l'être) de tous les cocontractants et elles sont - sauf dérogations particulières éventuelles - les mêmes pour tous.

2-4 Le contrat se présente donc "matériellement" comme un ensemble de documents, les uns particuliers, les autres généraux. Mais en multipliant de la sorte les pièces contractuelles, on court le risque d'aboutir à des dispositions parfois contradictoires dans certains domaines. Aussi est-il bon de prévoir dans les conditions particulières du contrat une certaine hiérarchie entre ces différents documents. Un ordre préférentiel privilégiant le particulier par rapport au général - sera institué : les documents énumérés avant certains autres prévaudront sur ces derniers en cas de contradictions ou d'incertitudes. Par exemple, dans un contrat de travaux, le contrat proprement dit, le bordereau de prix, le devis estimatif et le Cahier des Charges Techniques, prévaudront sur le règlement du Centre ou du chantier, lequel règlement prévaudra lui-même sur le Cahier des Clauses Administratives Générales.

III - LES CLAUSES ESSENTIELLES DU CONTRAT

- 3-1 Il n'est pas possible, dans le cadre de cet exposé, d'examiner en détail les différentes clauses susceptibles de figurer dans un contrat. Elles sont extrêmement diverses et les parties ont, en principe - sous la seule réserve du respect des dispositions d'ordre public (cf. I - 1-1 /4 ci-dessus) - toute liberté pour élaborer les clauses les plus variées et les mieux adaptées à leurs problèmes particuliers. Je me bornerai simplement à évoquer quelques points qui méritent d'être soulignés, en distinguant, d'une part, les dispositions relatives à l'exécution du contrat et, d'autre part, celles concernant son règlement (dispositions à caractère financier).
- 3-2 Il convient en tout premier lieu de définir avec précision l'objet du contrat et plus particulièrement de déterminer la consistance exacte de la fourniture ou des travaux. Cette dernière exigence s'impose plus spécialement dans les contrats à prix forfaitaires, dont les "contours" doivent être délimités de la manière la plus claire possible. Ainsi pour un matériel à installer, le contrat devra préciser s'il comprend ou non le transport, le montage, les essais sur le site, etc - ce qui évitera éventuellement toute contestation ultérieure. Quant à la nature même du matériel et de ses composants, deux conceptions sont à ce niveau possibles :

.../...

- ou bien le contrat non seulement définit les performances à atteindre, mais également décrit en détail le matériel et tous ses composants qui doivent permettre d'obtenir ces performances. Mais des problèmes ne manqueront pas de se poser si ces dernières ne sont pas atteintes, alors que le fournisseur aura strictement respecté la nomenclature du matériel et mis en oeuvre les différents composants qui lui auront été imposés. Il lui appartenait, certes, au départ d'exprimer les réserves nécessaires. Mais, en cas de contentieux, il aura tendance à faire reporter tout ou partie de la responsabilité de l'échec sur le client.
- ou bien la spécification contractuelle est principalement axée sur les performances à atteindre, le fournisseur ayant le libre choix des composants de son matériel. Cette conception a le mérite de laisser à l'industriel une totale liberté - et donc une complète responsabilité - dans la réalisation de la fourniture. Mais, si elle présente des avantages évidents, elle ne s'avère pas toujours possible (cas, par exemple, où des exigences de rationalisation et de normalisation de matériel imposent un certain type de composants).

Parmi les dispositions relatives à l'exécution du contrat, il en est une qui est, bien évidemment, essentielle : il s'agit des délais. Le contrat fixe un délai global final. Mais parfois, il peut imposer, à l'intérieur de la durée contractuelle globale, des délais intermédiaires qui correspondent à certaines étapes particulièrement "sensibles" du planning. Si, en effet, de tels délais n'étaient pas respectés, le retard ainsi pris se répercuterait sur d'autres travaux dont l'exécution devrait être différée dans l'attente de la terminaison des premiers (ex : travaux d'électricité ou de tuyauterie ne pouvant être effectués à la date prévue du fait que le gros oeuvre n'est pas achevé).

Les délais contractuels peuvent être assortis de pénalités de retard (ou, à l'inverse, parfois de primes d'avance). De telles sanctions sont très rares dans les contrats en dépenses contrôlées (études, essais, etc...). Mais elles sont généralement prévues dans les contrats de fourniture à prix forfaitaire ou les contrats de travaux au forfait ou au bordereau de prix - et plus particulièrement dans ceux passés par les organismes publics ou parapublics. Le contrat doit alors fixer le taux qui peut être, par exemple, de 0,50 % par semaine ou de 1/1000ème par jour de retard. Le montant de ces pénalités est, en outre, toujours plafonné (ex : 5 % ou 10 % du montant global révisé du contrat).

En dehors des délais contractuels, d'autres clauses peuvent présenter un intérêt particulier sur le plan de l'exécution du contrat. Citons notamment :

- les documents à fournir (planning, plans d'exécution, notes de calcul, nomenclature de matériels, etc...),
- les réceptions des travaux ou des installations : recette en usine, le cas échéant ; réceptions provisoire et définitive, les conditions de celles-ci étant différentes si les fournitures donnent lieu ou non à montage et mise en service industriel. Ces conditions sont déterminées dans leurs grandes lignes par le Cahier des Clauses Générales et sont précisées dans le contrat proprement dit ou le Cahier des Charges Techniques.

- le délai et l'étendue de la garantie. Ce délai part de la réception provisoire ; il est généralement fixé à un an à compter de celle-ci. Pendant cette période le fournisseur doit prendre toutes mesures pour remédier - à ses frais (matériels, main-d'oeuvre, transport, etc...) - aux vices ou défauts constatés et satisfaire ainsi aux stipulations contractuelles.

3-3 Parmi les clauses relatives au règlement du contrat, les principales dispositions concernent la fixation et la définition du prix, les bases de facturation, la révision de prix éventuelle et les conditions de paiement.

1 - Prix - Bases de facturation

Le prix global d'un contrat peut, ainsi que nous l'avons déjà indiqué (cf. 1ère partie - § 2-9), soit être forfaitaire, soit - dans le cas de contrats en dépenses contrôlées ou au bordereau - faire l'objet d'une estimation. Dans ce dernier cas, le contrat fixe les bases de facturation qui correspondent soit à des taux horaires (ou éventuellement journaliers) de main-d'oeuvre (contrats en dépenses contrôlées), soit à des prix unitaires de fournitures et de travaux (contrats au bordereau). Ces taux horaires et ces prix unitaires ont un caractère forfaitaire, l'élément variable dont il est tenu compte en facturation étant, pour chaque mois, le nombre d'heures réellement passées ou les quantités effectivement mises en oeuvre.

La fixation d'un prix forfaitaire dans un contrat - qu'il s'agisse d'un prix global, d'un prix unitaire ou d'un taux horaire - doit toujours être accompagnée d'une définition précise de ce prix (prix hors taxes ou toutes taxes comprises, avec indication du régime fiscal applicable ; nature des prestations ou sujétions incluses ou non dans un prix global - emballage, transport, montage, essais, etc... - ou dans un prix de bordereau ; base horaire hebdomadaire dans le cas d'un taux, avec majorations pour heures supplémentaires éventuelles, etc..).

2 - Révision de prix

Le contrat doit également préciser si les prix sont fermes ou s'ils sont révisibles. Dans ce dernier cas, une formule de révision sera prévue - sauf pour les contrats de courte durée - afin de permettre de prendre en compte la variation des conditions économiques pendant la période comprise entre la date d'établissement des prix - qui doit être obligatoirement indiquée au contrat - et la fin du délai contractuel.

.../...

La formule de révision est composée d'une partie fixe (10 % ou 15 % selon les cas) et d'un certain nombre de paramètres comportant des indices (salaires, matières, produits et services divers) dont les valeurs font généralement l'objet de publications officielles. Il conviendra à cet égard de veiller tout particulièrement :

- a) au choix judicieux de ces indices qui doivent être le plus possible représentatifs de la mesure des prestations effectuées ou des matières mises en oeuvre ;
- b) à la détermination du "poids" respectif de chaque paramètre, qui doit être cohérent avec la valeur des diverses composantes du prix (dans la mesure, bien entendu, où une décomposition de ce dernier a été communiquée au client) ;
- c) à la définition des périodes de lecture des indices, qui doivent correspondre - suivant les indices concernés - aux différentes étapes du planning, la révision de prix étant normalement bloquée à la fin du délai contractuel dans le cas d'un dépassement de ce dernier du seul fait de l'entreprise.

3 - Conditions de paiement

Dans le cas d'un contrat en dépenses contrôlées ou au bordereau, les travaux sont le plus souvent réglés mensuellement sur les bases de facturation fixées au contrat. Dans le cas d'un contrat à prix global forfaitaire, le paiement de ce dernier est fractionné en plusieurs termes, dont l'échéance correspond généralement à l'exécution, totale ou partielle, d'une phase importante du contrat. Un contrat de fourniture et de montage pourra, par exemple, comporter des termes :

- à la remise des plans d'exécution,
- à la constatation des approvisionnements principaux,
- à la recette du matériel en usine,
- à la fin du montage - ou des essais - sur le site,
- à la réception provisoire.

Une retenue de garantie - 5 ou 10 % - est le plus souvent prévue. Elle est payable à la réception définitive de l'installation ou à la réception provisoire contre remise, dans ce cas, d'une caution bancaire par le fournisseur.

Ces différents termes de paiement doivent, bien entendu - comme pour la formule de révision de prix - être cohérents avec la valeur des prestations et fournitures auxquelles ils se rapportent.

IV - QUELQUES ASPECTS DES CONTRATS DANS LE DOMAINE NUCLEAIRE

4-1 Les contrats passés dans le domaine nucléaire ne présentent pas, dans l'ensemble, un nombre suffisamment important de caractères particuliers et originaux pour justifier leur appartenance à une catégorie vraiment spécifique de contrats, qui serait "les contrats nucléaires". Ils empruntent, en effet, bien des traits à des contrats relevant d'autres domaines et sont, en général, assez semblables à ceux qui sont conclus dans différents secteurs industriels. On est cependant amené à faire, en ce qui les concerne, un certain nombre de constatations quant :

- à leur grande variété,
- au contexte particulier qui entoure leur conclusion,
- au caractère spécifique de quelques unes de leurs clauses et à l'importance particulière que certaines d'entre elles revêtent,
- aux conditions d'exécution qui sont fréquemment les leurs.

4-2 Les contrats passés dans le domaine nucléaire sont extrêmement variés. On y rencontre des contrats d'étude, de fourniture, de travaux, de montage, d'essais, d'assistance technique, d'ingénierie, etc, qui peuvent intéresser aussi bien la recherche fondamentale que la recherche appliquée, la production d'énergie électrique que le retraitement de combustibles irradiés. Quelques contrats méritent une attention particulière et feront l'objet d'autres conférences, tels que les contrats de fourniture de combustibles ou les contrats relatifs à la construction de grands ouvrages nucléaires - Centrales principalement.

Ces dernières réalisations peuvent, d'ailleurs, donner lieu à des montages contractuels très divers suivant le désir de l'organisme client de conserver plus ou moins complètement la maîtrise du déroulement des différentes phases de la construction. Celle-ci peut être traitée par lots séparés d'ouvrages, avec l'assistance éventuelle d'une société d'ingénierie jouant le rôle d'un architecte industriel, ou "clefs en mains", une seule société prenant dans ce cas la responsabilité de la réalisation complète de l'ouvrage.

4-3 La conclusion de nombreux contrats du domaine nucléaire, et principalement ceux relatifs aux grands équipements lourds (Centrales, usines), se place dans un contexte particulier qui contribue à apporter d'importantes limitations à la liberté des parties. Ces limitations jouent essentiellement :

- 1 - au niveau de la décision elle-même de réalisation : cette décision ne peut, en effet, être prise sans l'avis ou l'autorisation de nombreuses instances administratives ou ministérielles qui examinent le projet détaillé de l'ouvrage, les conditions de fonctionnement de celui-ci et ses caractéristiques du point de vue de la sûreté, tout en étudiant son impact éventuel dans le domaine de la santé, de l'environnement, etc. Il est bien évident que toutes ces contingences, qui confèrent une dimension "nationale" au projet et auxquelles s'ajoutent parfois des considérations d'ordre politique ou international, pouvant retarder - voire au pire empêcher - la conclusion des contrats correspondants.

2 - au niveau du choix des entreprises susceptibles de participer à la réalisation. La haute technicité souvent requise, la nouveauté des procédés mis en oeuvre, les exigences particulières imposant le choix de certains matériaux d'usage assez peu courant et aussi parfois la relative étroitesse des marchés, tous ces différents facteurs conduisent à une spécialisation et à une concentration des entreprises qui interviennent dans le domaine nucléaire. Cet état de choses contribue à restreindre les possibilités de choix du maître d'ouvrage qui est souvent contraint de traiter de gré-à-gré ou ne trouve plus en face de lui, lorsqu'il lance un appel d'offres, qu'un nombre limité de sociétés en mesure d'y répondre (sauf, peut-être, pour des travaux plus classiques, comme le génie civil, par exemple). Les entreprises elles-mêmes ont des clients importants, mais peu nombreux (en France tout au moins : E.D.F., C.E.A. ...) et sont obligées, pour rentabiliser leurs investissements, de rechercher d'autres débouchés à l'exportation, où la concurrence joue parfois sévèrement.

4-4 Si les contrats conclus dans le domaine nucléaire ne sont pas, comme nous l'avons indiqué, entièrement originaux, ils n'en comportent pas moins un certain nombre de clauses spécifiques qui, pour la plupart, trouvent leur fondement dans l'existence de risques liés à la radioactivité. Il en est ainsi notamment des dispositions relatives :

- aux sujétions particulières qui sont imposées au personnel des entreprises appelées à travailler dans des installations nucléaires (port de tenues spéciales, de films dosimètres, examens médicaux, etc...),
- aux problèmes de responsabilité et d'assurance, qui seront évoqués dans d'autres conférences,
- aux conditions souvent sévères qui sont imposées lors des essais des matériels et installations : les clauses de réception et de garantie revêtent à cet égard une importance primordiale.

4-5 L'exécution des contrats relatifs aux grands ouvrages nucléaires et à leurs gros matériels d'équipement s'étend généralement sur une assez longue période. Du point de vue financier, cela signifie qu'en plus du prix de base fixé au contrat le maître d'ouvrage aura à supporter une importante majoration due à l'incidence des formules de révision. Ce fait justifie toute l'attention et tout le soin qui doivent être apportés à la mise au point et à la négociation de ces clauses (cf. § III - 3-3 /2 ci-dessus).

Au cours d'une période aussi longue - et c'est un autre trait caractéristique que présente l'exécution de ces contrats - des modifications doivent, bien souvent, être apportées à la fourniture d'origine. Ces modifications s'expliquent par l'évolution rapide des techniques qui imposent de revoir certaines dispositions initialement prévues, par des exigences accrues dans le domaine de la sûreté et par la nécessité d'adapter les installations aux impératifs résultant de nouveaux textes législatifs ou réglementaires. Sur le plan contractuel tous les changements ainsi intervenus se traduisent par un assez grand nombre d'avenants qui complètent ou modifient les dispositions du contrat initial.

*

* *

*

1.3

Qu'ils relèvent du domaine nucléaire ou de tout autre domaine, les contrats forment le cadre de toute la vie économique d'une nation - et le cadre de la vie même ... Ils sont, en tant qu'actes écrits, des instruments de codification et de clarification des droits et obligations des parties qui ont librement échangé leurs accords. Ils constituent autant de charges auxquelles elles se référeront pendant toute la durée de leurs engagements. Certaines de leurs clauses peuvent sembler inutiles ou inspirées d'un juridisme trop pointilleux. Un jour peut-être, cependant, il apparaîtra qu'elles n'avaient pour but que d'apporter des garanties et une sécurité dont on n'avait pas initialement assez mesuré la nécessité. Ce jour-là, elles retrouveront leurs justifications, mais pour tous les contrats dont nous pouvons, les uns et les autres, avoir la charge, souhaitons que ce jour-là ne survienne pas et que bien des clauses demeurent sans application. Car comme les peuples heureux, les affaires heureuses n'ont - sur le plan contractuel - pas - ou très peu - d'histoires ...

