



Par **Frédérique Chaput**
Avocat, Associée
Et Laure Boiret
Avocat
Racine, Cabinet d'avocats
www.racine.eu

Quelle responsabilité lors de la rupture unilatérale des négociations ?

La période de négociation d'un contrat, quel qu'il soit, comporte des risques. Si celle-ci n'aboutit pas, l'une des deux parties peut se trouver lésée. Mais comment faire réparer le préjudice ?

La conclusion d'un contrat est généralement précédée de négociations qui peuvent durer des semaines, voire des mois, au cours desquelles les points d'accord se font et parfois, se défont, spécialement lorsque surgissent de nouvelles problématiques, non envisagées dès l'origine.

Les négociations peuvent ainsi échouer, soit sur un constat commun de désaccord, soit parce que l'une d'entre elles met unilatéralement fin à la négociation.

En cas de rupture par l'une des parties, celle-ci pourra engager sa responsabilité dans certaines circonstances (1) et être condamnée à réparer le préjudice subi par l'autre partie (2).

1. LE PRINCIPE DE LA RESPONSABILITÉ

En principe, chaque partie dispose de la liberté de rompre les négociations avec un partenaire, tant qu'aucun accord n'a été signé. Ce n'est que dans le cas où cette rupture intervient dans des conditions abusives que la responsabilité de son auteur pourra être engagée sur un fondement délictuel (art. 1382 du code civil).

Rupture abusive

Le caractère abusif ou non d'une telle rupture est apprécié souverainement par les juges du fond, sur la base d'un faisceau d'indices dont les principaux sont : la durée des négociations, l'imminence de la signature de l'accord, le fait d'avoir suscité la croyance dans la conclusion du contrat, le caractère soudain de la rupture, etc. Concrètement, plus les négociations sont avancées et abouties, plus le risque que la rupture soit jugée abusive est grand.

■ Quels motifs ?

Même si l'auteur de la rupture n'a pas, en principe, à justifier d'un motif, les juges prennent souvent en considération la légitimité de sa décision (par exemple, la dégradation des perspectives économiques) pour écarter sa responsabilité. Tout au contraire,



l'absence de motif conduit les juges à retenir plus facilement cette responsabilité, spécialement lorsque la rupture intervient tardivement : on peut conclure de la jurisprudence que les juges ne se contentent plus à ce stade de raisons purement subjectives (la partie ne veut plus conclure le contrat projeté ou ne désire plus conclure avec ses partenaires) et qu'il faut démontrer des raisons objectives apparues depuis l'entrée en négociation, raisons tenant soit à l'économie de l'opération, soit à la personne du partenaire.

■ Quels types de fautes ?

La mauvaise foi ou l'intention de nuire ne sont pas des conditions nécessaires pour que la responsabilité soit engagée car la faute



159



simple suffit ; en revanche, lorsqu'elles sont caractérisées, elles entraînent bien évidemment la responsabilité de l'auteur de la rupture (par exemple, lorsque les négociations avaient en réalité été menées en vue d'empêcher l'autre partie de conclure avec un tiers ou d'accéder à son savoir-faire confidentiel, ou bien encore, lorsque l'auteur de la rupture a sciemment tardé à rompre).

2. LE PRÉJUDICE RÉPARABLE

Dans l'hypothèse où sa responsabilité est engagée, l'auteur de la rupture est condamné à des dommages-intérêts correspondant généralement au montant de tout ou partie des frais exposés dans le cadre de la négociation (frais de conseils, d'étude, de mise au point d'un prototype, d'un procédé, de voyage, etc.), dès lors que leur montant est raisonnable.

Les limites de l'indemnisation

En revanche, la jurisprudence refuse, de manière constante depuis l'arrêt Manoukian (Cass. Com. 26 novembre 2003), d'indemniser la perte des revenus auxquels la victime aurait pu prétendre si le contrat avait été conclu, voire même la perte de chance de conclure le contrat.

La perte d'une chance de conclure un contrat avec un tiers a quant à elle parfois été indemnisée, lorsqu'il a pu être démontré que la probabilité de signer avec ce tiers était réelle. Peut également être indemnisée l'atteinte à la réputation de l'entreprise ou l'utilisation - voire la divulgation - d'informations de nature confidentielle obtenues à l'occasion des négociations.

■ Des solutions universelles ?

Ces solutions, qui concernent souvent les négociations menées en vue d'une acquisition ou d'une fusion d'entreprises, sont toutefois appliquées par les juges dans tous les domaines et pour divers types de contrats.

En conclusion, et compte tenu du risque important qui pèse sur les deux parties en cas de rupture des négociations, il est utile d'encadrer contractuellement cette période, non seulement en prévoyant une clause de confidentialité et le cas échéant, d'exclu-

Qu'est-ce qu'un contrat ?

En France, le contrat est, aux termes du Code civil français :

« Une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose. » (Article 1101 du Code civil).

Le contrat a un rôle créateur : il va créer des effets de droit, et ces effets seront des obligations juridiques. Dans son article 1134, le Code civil dispose que « les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites ». Le contrat est en effet une source d'obligations acceptées et choisies par les parties.

Conditions de validité :

Il existe quatre conditions essentielles pour la validité des conventions :

- le consentement « libre et éclairé » des parties ;
- la capacité des parties à contracter ;
- un objet certain et déterminé ;
- une cause licite.

Le principe de liberté contractuelle, qui est un des fondements de la vie sociale moderne. Cette liberté est exprimée dans l'article 4 de la Déclaration des Droits de l'homme et du citoyen de 1789.

Principaux types de contrats :

- contrat à titre onéreux et contrat à titre gratuit
- contrat à durée déterminée ou contrat à durée indéterminée
- contrat civil et contrat commercial
- contrat cessible (transmissible) et contrat non cessible
- contrat conclu avec des consommateurs
- contrat négocié (ou de gré à gré) ou d'adhésion
- contrat individuel ou contrat collectif

sivité, mais également en envisageant certaines situations (telles que par exemple les conditions et conséquences du report du calendrier) et en précisant certains éléments (tels que ceux qui seront déterminants dans la prise de décision : obtention d'une autorisation, résultat d'un audit...).

