

La rupture abusive des pourparlers

Dans notre économie de marché mondialisée et fondée sur la liberté d'entreprendre, les entreprises et leurs actionnaires sont en permanence à la recherche d'opportunités d'investissements rentables.

Néanmoins, on peut constater que de plus en plus, la durée des négociations commerciales s'allonge, créant ainsi des périodes d'incertitudes de plus en plus nombreuses pour les entreprises.

En outre, ces négociations peuvent tout à fait être interrompues à tout moment par l'une ou l'autre des parties.

Il est donc primordial que les entreprises puissent se prémunir contre de telles zones d'incertitude et qu'elles puissent, le cas échéant, connaître leurs droits si elles venaient à souffrir de telles ruptures abusives de pourparlers.

Les juridictions françaises sont très attentives aux modalités de l'exercice par les parties du droit de rupture unilatérale des négociations. En effet, toute rupture abusive des négociations ouvre droit, pour sa victime, à des dommages et intérêts.

Pour pouvoir qualifier d'abusives une rupture de pourparlers, il convient d'analyser les circonstances dans lesquelles lesdits pourparlers se sont déroulés.

Ainsi, s'il s'avère que les négociations sont à un stade avancé (plusieurs mois ou années) de sorte que les parties pouvaient légitimement espérer la conclusion d'un accord, et que par la suite une des deux parties met fin, soudainement et sans raisons apparentes, aux discussions, il serait alors envisageable de qualifier cette rupture d'abusives.

Néanmoins, il y a des cas où la rupture des négociations est libre, sans risque d'être qualifiée d'abusives. Tel est le cas si les parties décident de rompre les négociations d'un commun accord (rupture à l'amiable), si les pourparlers sont encore à un stade

préliminaire, si les parties sont en désaccord sur des points essentiels du projet ou s'il s'avère que le projet n'est pas viable.

S'il s'agit d'une rupture que l'on pourrait qualifier d'abusives, la partie victime de cette rupture pourra donc prétendre à une indemnisation de son préjudice.

Ce préjudice peut être d'ordre financier (frais de déplacement, frais d'études, frais d'audits ou encore frais de conseils) ou stratégique (perte de la possibilité de négocier avec une autre partie, partage de certaines informations confidentielles sur l'activité de la société notamment).

Le préjudice financier est traditionnellement le plus simple à qualifier et à chiffrer.

Le préjudice stratégique, en revanche, est beaucoup plus délicat à établir et surtout à chiffrer.

Il est donc souvent recommandé d'être très vigilant sur les informations commerciales échangées entre les parties et surtout sur le timing de cet échange. A l'évidence, les informations les plus confidentielles devront être divulguées le plus proche possible de la conclusion des accords.

Ainsi, les parties devront donc accorder une attention particulière lors de la rédaction des engagements précontractuels et notamment lors de la rédaction de la lettre d'intention. En effet, la pratique tend souvent à insérer dans la lettre d'intention une clause relative à la répartition des frais de négociations entre les parties, en stipulant que chaque partie sera responsable de ses propres frais. Cette clause, en cas d'une rupture abusive des négociations, empêcherait la victime de demander une quelconque indemnisation des frais engagés lors des négociations.

12 juillet 2010

Une synthèse de Camille Moussalem et Frédéric Ichay, Avocats à la Cour, Département Droit des Affaires du Cabinet Ichay & Mullenex Avocats.

Le cabinet Ichay & Mullenex Avocats est spécialisé dans la gestion des problématiques juridiques liées à l'activité des entreprises de nouvelles technologies et de développement durable. Il conseille ainsi de nombreux acteurs du e-commerce, de l'informatique, des médias, des télécoms et de la recherche dans la gestion de leurs affaires au quotidien, pour leurs projets de croissance interne ou externe et leur développement à l'international. L'ensemble des avocats du cabinet Ichay & Mullenex Avocats a reçu une double formation en complétant leur formation française soit par une formation à l'étranger soit par une formation en école de commerce. Chacun d'entre eux est tourné vers la nouvelle économie et la mondialisation des échanges accompagnant leurs clients avec une vision pragmatique de la vie des affaires.

5, rue de Monceau 75008 Paris - France
Tel : +33 1 42 89 19 80
Fax : + 33 1 42 89 14 99
www.ichay-mullenex.fr