

Ruptures de pourparlers : le juge de plus en plus sévère

Bien qu'encore en nombre limité, les condamnations pour ruptures abusives de pourparlers tendent à se multiplier. La jurisprudence a une conception de plus en plus extensive des comportements répréhensibles, comme en témoigne

un récent arrêt de la Cour de cassation (1). Bien que les négociations aient été brèves et que l'auteur de la rupture n'ait pas pu contracter pour des raisons indépendantes de sa volonté, il a été condamné à verser une indemnité.

Le versement d'une indemnité par l'auteur de la rupture ne va pas de soi. Bien au contraire, il est naturel qu'un grand nombre de négociations n'aboutissent pas. La liberté de contracter ou de ne pas contracter implique par ailleurs qu'engager une négociation n'oblige pas les parties à parvenir à un accord. En principe, rompre des pourparlers n'est donc pas susceptible de donner lieu à une quelconque indemnisation par l'une des parties au profit de l'autre. La jurisprudence reste ainsi encore relativement rare sur les ruptures abusives de pourparlers.

Il est vrai qu'il est souvent difficile pour la victime de ces ruptures de demander réparation. Les obstacles sont en effet nombreux : il faut prouver la faute de l'autre partie, démontrer le préjudice subi, et enfin, sauf si les négociations ont été encadrées par un contrat prévoyant une clause d'arbitrage, il faut rendre public l'échec des négociations. Cette dernière condition peut, à elle seule, conduire la victime à renoncer à toute action. A titre d'exemple, en cas de cession d'entreprise, tenter une action judiciaire contre un acquéreur potentiel indélicat, c'est pour le cédant rendre publique la mise en vente de cette entreprise, ce qui risque non seulement de la fragiliser mais aussi d'affaiblir sa position face à d'autres repreneurs éventuels.

La rupture fautive

Bien que la jurisprudence en matière de rupture abusive de pourparlers soit relativement peu abondante, on peut relever certains éléments qui permettent de qualifier une rupture de fautive :

- Le degré d'avancement des pourparlers : plus les pourparlers seront avancés, plus les parties pourront s'attendre légitimement à ce que la négociation débouche sur un contrat. La cour d'appel de Rennes a ainsi considéré comme abusive la rupture des pourparlers relatifs à une cession d'actions dans la mesure où : les négociations avaient duré pendant onze mois et de nombreuses discussions et rencontres en France et en Allemagne avaient eu lieu ; la plupart des difficultés avaient été réglées ; quelques jours avant la rupture, l'acquéreur potentiel avait indiqué par écrit qu'il disposait de tous les éléments pour transformer l'accord possible en accord définitif ; l'acquéreur potentiel a rompu brutalement les négociations sans explication et sans que cette rupture soit prévisible (2).

- La légèreté d'une des parties : si l'une des parties a accepté les différentes demandes de l'autre partie, et que cette autre partie refuse finalement de contracter sans justification, il y a, de sa part, rupture abusive (3). Ici, on rejoint toutefois le critère du degré d'avancement des pourparlers.

- Le montant des frais engagés par l'une des parties : si ces frais sont importants, l'autre partie, si elle prend l'initiative de la rupture, verra plus facilement sa responsabilité engagée. Ce critère est fréquemment invoqué non pas seulement pour évaluer l'indemnité éventuellement allouée à la

victime de la rupture mais également comme l'un des éléments caractérisant l'abus (4).

- La brutalité de la rupture est également un élément important pour qualifier d'abusives la rupture des pourparlers (5).

L'arrêt de la Cour de cassation

Dans son arrêt du 6 janvier 1998, la Cour de cassation est restée dans la ligne des décisions évoquées ci-dessus, tout en étant plus sévère pour l'auteur de la rupture. Dans cette affaire, il s'agissait de l'acquisition des parts d'une société française. L'acheteur

Il est nécessaire d'être vigilant lors de la conduite des négociations et, le cas échéant, de la rupture de pourparlers. L'arrêt du 6 janvier confirme la tendance des tribunaux, amorcée depuis quelques années, à sanctionner le comportement qu'ils jugent abusif.

avait adressé le 15 octobre une lettre pour manifester son intention d'acheter. Puis une réunion s'était tenue le 24 octobre de la même année, la signature de la promesse de vente étant prévue le 8 novembre suivant. Le 7 novembre, l'acheteur avait informé le vendeur qu'il n'avait pas obtenu la garantie bancaire lui permettant de réaliser cette acquisition.

La cour d'appel de Paris, approuvée par la Cour de cassation, a considéré ce comportement comme fautif. D'une part, elle a considéré que les négociations étaient très avancées. D'autre part, elle a estimé que l'acheteur aurait dû informer beaucoup plus tôt le vendeur de ce qu'il n'avait pas encore les moyens de payer.

Cet arrêt fait ainsi ressortir que des pourparlers avancés ne se confondent pas avec des pourparlers s'étendant sur une longue durée. Selon les faits relatés dans cet arrêt, les négociations avaient duré moins d'un mois pour une opération portant sur près de 100 millions de francs. On peut donc estimer que les négociations ont été assez brèves, ce qui n'a pas empêché la cour d'appel et la Cour de cassation de considérer qu'elles étaient avancées. Ainsi, même si la durée des négociations peut être un indice témoignant du degré d'avancement, c'est en réalité lorsque l'accord des parties est proche que les pourparlers sont très avancés.

Un deuxième enseignement ressort de cet arrêt. Il peut être fautif de s'engager dans une négociation si on ne dispose pas encore des moyens d'y donner suite en cas d'accord, à moins de prendre soin d'en informer l'autre

partie. Un tel principe peut paraître rigoureux, tout particulièrement dans l'affaire soumise à la Cour de cassation. Notamment, les négociations avaient été brèves et le montant de la transaction était significatif : il n'était donc pas a priori évident que l'acquéreur avait d'ores et déjà les fonds à sa disposition, ni qu'il pourrait les obtenir rapidement.

Comme on l'a vu ci-dessus, la rupture est en général considérée comme abusive lorsque les pourparlers sont très avancés. En principe, l'intention des différentes parties est alors déjà bien précisée sur de nombreux aspects et l'accord est presque obtenu sur l'objet de la négociation. On pourrait donc imaginer que le juge puisse trancher les points restant en suspens, et compléter ainsi les points sur lesquels l'accord des parties a été obtenu. Les parties seraient alors liées par un contrat établi par le juge et que l'auteur de la rupture ne souhaitait pas conclure. Une telle solution qui va à l'encontre de la liberté contractuelle, est toutefois largement condamnée par la doctrine : en aucun cas, une partie ne peut être liée par un contrat qu'elle a refusé de conclure. La jurisprudence semble d'ailleurs avoir la même position que la doctrine : les arrêts précités ne prévoient jamais l'exécution forcée du projet de contrat, mais seulement l'attribution de dommages et intérêts.

Pour l'évaluation de ces dommages et intérêts, deux conceptions sont a priori possibles. Une conception large en vertu de laquelle ces dommages et intérêts devraient inclure non seulement les charges et dépenses exposées par la victime au cours des négociations, mais également le bénéfice qu'elle aurait pu retirer de l'aboutissement des négociations ; une conception étroite selon laquelle seul compte le préjudice lié à la rupture des pourparlers, en excluant le bénéfice d'un contrat qui par hypothèse n'a pas été conclu. La conception large n'est cependant pas admissible : elle suppose en effet que les parties avaient l'obligation de faire aboutir les négociations, alors que, dans le cas d'une rupture abusive, elles avaient seulement l'obligation de les poursuivre.

Il ne s'agit pas seulement d'une question académique : les tribunaux accordent fréquemment des indemnités significatives à la victime lorsqu'ils estiment la rupture abusive. Il est donc nécessaire d'être vigilant lors de la conduite et éventuellement de la rupture de pourparlers, l'arrêt du 6 janvier confirmant la tendance des tribunaux, amorcée depuis quelques années, à sanctionner le comportement qu'ils jugent abusif.

BRUNO PICHARD (*)

(*) Avocat au barreau des Hauts-de-Seine. Pichard et Associés.

(1) Cass. Civ. 1^{re}, 6 janvier 1998 Jurisdata 000024.

(2) CA Rennes 1^{re} ch. B., 29 avril 1992, *Bul. Joly* 1993, p. 463.

(3) Voir Cass. Com. 22 février 1994, *RJDA* 1994, n° 765.

(4) Voir, par exemple, CA Riom 10 juin 1992, *RJDA* 1992, n° 893.

(5) Pour un exemple : Cass. Com. 28 février 1995, « *Le Quotidien juridique* », 11 juillet 1995.