

L'accord de principe : notion et régime

Philippe Delebecque

Professeur à l'Université de Paris-I (Panthéon-Sorbonne).

1. Qu'est-ce qu'un accord de principe : est-ce un engagement juridique ou simplement moral ? Un temps, il ne s'est agi que d'une pratique à laquelle on ne portait guère d'attention. Il en va aujourd'hui différemment, car la pratique des affaires y recourt très fréquemment dans les négociations en vue de mettre au point telle ou telle opération économique, mais sans en mesure toujours la portée exacte. Toujours est-il que le concept a fini par être dûment reconnu par la jurisprudence et la doctrine. L'accord de principe est aujourd'hui une notion juridique. Ses contours restent toutefois assez flous et son régime n'est pas très précis. L'occasion nous est donnée d'apporter sur ce thème une contribution. D'où les quelques observations qui suivent.

2. L'accord de principe peut être défini comme un contrat de pourparlers¹, comme un engagement à confirmer.

v. I. Najjar, L'accord de principe, D. 1991, Chron. 57 ; égal. Tomasin, Le projet de contrat, Mélanges Boyer ; Rieg, La « punctuation », Mélanges Jauffret.

L'accord de principe n'est pas le contrat définitif envisagé par les parties, mais constitue déjà un engagement qui peut éventuellement déboucher sur la conclusion de ce contrat définitif.

C'est le plus souvent un accord partiel destiné à fixer certains points considérés comme acquis.

3. La notion d'accord de principe a été progressivement dégagée par la jurisprudence : on ne peut pas ne pas citer cet arrêt de la Cour de cassation concernant les Usines Renault dans lequel la lettre adressée par la direction à l'un des anciens employés en vue d'une réembauche lorsque les circonstances économiques le permettraient a été considérée comme ayant une certaine force obligatoire. On était en présence d'un accord de principe :

v. Cass. soc. 24 mars 1958, JCP 1958, II, 10868, note Carbonnier.

Depuis de nombreux arrêts de la Cour de cassation ont repris et précisé la notion d'accord de principe :

v. Cass. soc. 19 déc. 1989, D. 1991, 62, note J. Schmidt ;

Cass. 1ère civ. 10 déc. 1991, n° 90-11.520, Bull. civ. I, n° 346 : ... appréciant souverainement la valeur probante des pièces versées aux débats, les juges du fond ont retenu que la lettre ... d'un ministre ... ne constituait qu'un accord de principe sur un projet dans le cadre de pourparlers préalables à la conclusion du contrat et que X. ne rapportait pas la preuve que ledit contrat avait été effectivement conclu avec les autorités de cet Etat ;

Cass. 1ère civ., 3 juill. 1996 Bull. civ. I, n° 287 ;

Cass. com. 2 juill. 2002, n° 00-13.459 : « ... la cour d'appel a retenu, dans des motifs qui ne sont pas critiqués par le pourvoi, que la lettre ... ne constituait qu'un accord de principe obligeant seulement la banque à poursuivre, de bonne foi, les négociations entreprises » ;

Cass. Com. 28 févr. 2006, n° 04-17.566 : « ... la cour d'appel a pu qualifier (le document) de simple accord de principe dès lors que les parties ne s'étaient pas engagées de façon irrévocable l'une envers l'autre à acheter et à vendre ... » ;

v. égal. Cass. com. 21 janv. 2004, n° 99-20.898 ;

Cass. com. 3 oct. 2006, n° 04-20.640 ;

Cass. com. 17 mars 2009, n° 08-12.830 ;

Cass. com. 18 janv. 2011, n° 09-72.508.

4. Il est souvent permis d'hésiter sur l'existence même d'un accord de principe, car les parties ne formalisent pas nécessairement leur accord et les choses restent dans le flou. Les tribunaux s'assurent en tout cas que la volonté des parties soit certaine :

v. Cass. civ. 20 juin 1961, D. 1962, Somm. 3 ;

Cass. com. 6 mai 1991, JCP E 1991, 540.

5. Une chose est sûre : l'accord de principe n'est pas encore le contrat définitif. Dans cet accord, les parties ne se sont pas entendues sur les éléments essentiels de leur future convention. Il va de soi que si ces éléments ont d'ores et déjà été acceptés, ceux-ci sont bel et bien définitivement engagés dans un contrat dûment obligatoire.

v. ainsi, Cass. soc. 2 mars 1993, n° 90-41.187 : « constitue un véritable contrat de travail, et non un simple projet, une lettre confirmant une embauche à des conditions définies, alors que l'apposition par le salarié de sa signature sur le document ne constituait pas pour les parties un élément essentiel du contrat » ;

égal. Cass. com. 28 févr. 2006, n° 04-14.719, « ... les juges du fond ont reconnu implicitement mais nécessairement qu'un accord de volontés était intervenu entre les parties sur les éléments tenus pour essentiels, même si des discussions se poursuivaient par ailleurs pour parfaire le contrat sur des points secondaires » ;

v. encore, Cass. com. 16 févr. 2010, n° 08-17.759 et 08-70.098, concluant à l'existence d'un accord définitif, alors que le consentement des parties ne portait que sur les éléments essentiels de l'opération envisagée.

6. L'accord de principe est ainsi un simple contrat de négociation obligeant les parties à négocier en vue de conclure le cas échéant un contrat définitif. C'est donc un contrat, mais un contrat de pourparlers. Les parties sont engagées, mais elles le sont d'une manière originale, car elles ne sont pas encore liées par le contrat qu'elles envisagent. L'accord de principe est en tout cas bel et bien obligatoire. L'obligation fondamentale qui en découle réside dans une obligation de négocier conformément aux termes définis expressément ou implicitement par cet accord :

v. J. Cédras, L'obligation de négocier, RTD com. 1985, 277.

Cette obligation de négocier se décompose et comprend :

- d'une part, l'obligation d'entreprendre la négociation du contrat projeté ;
- d'autre part, l'obligation de conduire la négociation de bonne foi : l'obligation est de moyens et oblige les négociateurs à adopter une attitude loyale et constructive pendant les discussions.

v. D. Mazeaud, La genèse des contrats : un régime de liberté surveillée, Dr. et patrimoine 1996, n° 40, p. 44

7. L'accord de principe oblige aussi les parties, ce que l'on ne souligne peut-être pas suffisamment, à ne pas remettre en cause les points considérés comme acquis. Cette dernière obligation – négative - peut être considérée comme une obligation de résultat, en ce sens que sa violation est une source de plein droit de responsabilité. Cette responsabilité n'est pas subordonnée à la preuve d'une faute.

8. Il reste et en toute certitude que le contrat de négociation n'oblige pas les parties à conclure le contrat envisagé :

v. Cass. 22 mai 1978, D. 1978, 408 : si une obligation de négocier est stipulée dans l'avenant contractuel, celle-ci ne va pas jusqu'à imposer la conclusion du contrat ;

Cass. soc. 19 déc. 1989, D. 1991, 62.

Pour autant, l'accord de principe ne se réduit pas à un simple projet non obligatoire. Il oblige les parties à poursuivre la discussion en vue de conclure le contrat définitif, sans remettre en cause les points considérés comme acquis. C'est en cela qu'il s'agit d'un contrat préparatoire, d'un contrat, une fois encore, de pourparlers.

9. L'obligation de négocier découlant de l'accord de principe n'est pas susceptible d'une exécution forcée, alors que cette sanction est aujourd'hui considérée, à juste titre, comme la sanction de principe en cas d'inexécution d'un contrat définitif. Autrement dit, la seule sanction d'un accord de principe trouve son expression dans l'allocation de dommages-intérêts venant réparer le préjudice subi par la partie victime de la violation de l'accord.

10. Il faut donc rejeter toute idée d'exécution forcée de l'obligation de négocier et donc n'envisager que la responsabilité contractuelle se traduisant par l'allocation de dommages-intérêts en réparation du préjudice subi.

Pour que cette responsabilité soit reconnue, plusieurs conditions doivent être réunies. Elles tiennent, comme toujours, à la preuve de la faute, du préjudice et du lien de causalité.

11. En premier lieu, il appartient aux juges compétents d'apprécier, en cas de litige, la faute génératrice de la responsabilité en cause. Il faut s'assurer de la violation de l'accord de principe et pour cela vérifier si l'obligation de négocier de bonne foi en vue de conclure éventuellement le contrat définitif a été ou non respectée.

v. CA Versailles 21 sept. 1995, RTD civ. 1996, 145, obs. J. Mestre, et sur pourvoi Cass. com. 7 avr. 1998, JCP E 1999, 579 ;

égal. Cass. 1^{ère} civ. 8 oct. 1963, Bull. civ. I, n° 419.

Il y a là des questions de fait souvent difficiles à apprécier. L'important, une fois encore, est de réunir suffisamment d'éléments pour établir le manquement à la conduite de bonne foi des pourparlers ici contractualisés. Il est certain que les parties ont tout intérêt à se ménager par avance des éléments de preuve. Mais, cela n'est pas simple à faire et peut aussi trahir la confiance nécessaire dans le cheminement en vue de la conclusion d'un contrat.

12. Une autre difficulté est d'apprécier l'étendue du préjudice, à supposer le manquement contractuel établi.

Le remboursement des frais engagés dans la négociation, des frais d'étude, du temps passé, n'est pas contestable.

Mais au-delà une certaine prudence s'impose, car dans un accord de principe, le succès de la négociation n'est pas certain. D'où des hésitations bien légitimes sur le préjudice susceptible d'être réparé.

13. La jurisprudence admet, aujourd'hui, en cas de rupture de pourparlers non formalisés ou plus exactement non contractualisés (c'est-à-dire, indépendamment de tout accord de principe) la solution suivante :

Cass com. 26 nov. 2003, Manoukian, Bull. civ. IV, n° 186 : "... en l'absence d'accord ferme et définitive, le préjudice subi par la société ... n'incluait que les frais occasionnés par la négociation et les études préalables auxquelles elle avait fait procéder et non les gains qu'elle pouvait, en cas de conclusion du contrat, espérer tirer de l'exploitation du fonds de commerce ni même la perte d'une chance d'obtenir ces gains ».

Cette solution a été confirmée à plusieurs reprises :

Cass. 3^{ème} civ. 7 janv. 2009, n° 07-20.783 : la faute commise dans l'exercice du droit de rupture unilatérale des pourparlers ne peut être la cause d'un préjudice consistant dans la perte de chance de réaliser des gains que permettait d'espérer la conclusion du contrat ».

14. Il faut donc, lorsque l'on est présence d'un accord de principe, aller plus loin et sans doute admettre que l'attitude fautive de la partie défaillante a fait perdre à son cocontractant une chance de conclure le contrat envisagé. La victime serait ainsi en droit de réclamer la réparation de la perte d'une chance du gain espéré du contrat.

Cf. en ce sens : CA Paris 13 mai 1988, BRDA 12/88, p. 17 : jugeant à propos de la rupture fautive de la négociation d'une cession d'entreprise que « le cédant potentiel qui avait rompu la négociation avait enlevé à son cocontractant une chance d'expansion de son activité commerciale et que ce préjudice devait être réparé » ;

v. Cass. 3^{ème} civ. 16 avr. 1973, n° 72-10.487 : where the lessor had undertaken to let lessee know later on the conditions for the execution of a lease contract, and never did.

v. en doctrine, MM. Malaurie, Aynès et Stoffel-Munck, Droit civil, Les obligations, 4^{ème} éd., n° 440 ;

J. Mestre, obs. RTD civ. 1991, 331.

15. Raisonner en termes de perte de chance conduit à tenir compte de l'aléa subsistant sur la réalisation du projet et affecter d'un coefficient de minoration le préjudice considéré,

v. par ex. Cass. 1^{ère} civ. 16 juill. 1998, Bull. civ. I, n° 260.

En d'autres termes, la réparation n'est pas intégrale, quoique certaine. Les juges ne sauraient donc se contenter d'exclure toute réparation en considérant que l'accord de principe n'a pas de force juridique. Ils ne sauraient pas par ailleurs se retrancher derrière leur pouvoir souverain d'appréciation. Il leur appartient de préciser quel est le préjudice qu'il faut réparer – dans notre opinion, la perte de chance de contracter -, puis d'évaluer sur les bases indiquées ce préjudice. Inutile de dire que la tâche est délicate, mais c'est sans doute parce que la question du préjudice réparable est souvent laissée de côté. Il est temps de mettre du droit dans cette question pour mieux cerner les droits et les obligations des parties qui s'engagement dans une négociation et qui la ponctuent pas un accord de principe.

¹ Précisons que les pourparlers peuvent ne pas être contractualisés. La discussion se poursuit alors librement, sans que le droit n'ait son mot à dire. Les pourparlers sont une période de non-droit, si l'on ose dire. La sanction juridique ne pourra intervenir qu'en cas d'abus ou de faute caractérisée, car une fois encore, le principe est ici celui de la liberté. Mais, rien ne s'oppose à ce que les pourparlers soient contractualisés, à travers différents types d'accords : promesses unilatérales ou synallagmatiques, pactes de préférence, ... ou encore accord de principe. Dans la hiérarchie des accords préparatoires, l'accord de principe est au bas de l'échelle, le haut de l'échelle étant pris par la promesse synallagmatique qui vaut, en principe, contrat, mais qui contient souvent des conditions qui la précarisent.