

**Séminaire CVC / LES-CH**  
**« Les contrats commerciaux dans les PME »**

**NÉGOCIATIONS :**  
**RISQUES ET RESPONSABILITÉS**

**Ralph Schlosser**  
**Dr en droit, LL.M., avocat**  
**KSNP Avocats**

Introduction

Première partie : Responsabilité des négociateurs

Seconde partie : Accords précontractuels

Principe : négociations conformes aux règles de la bonne foi

## Obligation de négocier sérieusement

- volonté sérieuse de conclure
- accord provisoire

# Devoir d'information (1)

Principe : obligation de renseigner l'autre partie sur les circonstances propres à influencer sa décision

Limite : pas de devoir d'information à propos d'éléments que l'autre partie connaît ou devrait connaître

## Devoir d'information (2)

Critères influençant l'étendue du devoir :

- a) nature de contrat envisagé
- b) durée des négociations
- c) questionnement
- d) parties aux négociations
- e) informations fausses / informations lapidaires
- f) dol / négligence

## Devoir d'information (3)

Limites du devoir = circonspection requise de la part de l'autre partie

- capacité financière
- erreur de calcul (ATF 102 II 81)
- garantie des défauts (art. 200 al. 2 CO)

# Négociations parallèles

- droit de mener des négociations parallèles ?
- obligation d'informer l'autre partie de la tenue de négociations parallèles ?



# Rupture des négociations

Principe : droit de rompre en tout temps.

Responsabilité si violation de l'obligation de mener des négociations sérieuses.

Peu importe la durée des pourparlers et les éventuels investissements consentis.

# Nature de la responsabilité

Culpa in contrahendo.

Dommmage négatif :

- frais effectifs
- gain manqué

# Les principaux types d'accords précontractuels

- lettre d'intention
- contrat d'option
- accord de confidentialité
- protocole d'accord

# Principes régissant la formation des contrats

- accord sur les points essentiels (art. 2 CO)
- précontrat
  - tous les éléments essentiels du contrat envisagé
  - mêmes effets qu'un contrat

# Qualification des lettres d'intention

Critères d'appréciation :

- points essentiels ?
- liste points non encore réglés ?
- titre ?
- réserve explicite ?
- degré de complexité ?
- commencement d'exécution du projet ?
- moment de la signature de la lettre ?

# Signification des lettres d'intention

- volonté renforcée de négocier de bonne foi
- obligations explicites
- nature et sanctions doivent être réglées