Comment bien maîtriser vos contacts de négociation, de la phase de pourparlers à la rédaction des contrats?

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

Exposé du 9 octobre 2013
Chambre de Commerce Luxembourg

Me Véronique De Meester
Avocat à la cour

DE MEESTER

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

1. Négociation et formation du contrat

Négociations:

Liberté contractuelle

Zone de non droit ?

Rupture des négociations

Contrat :
rencontre de l'offre et de l'acceptation

Commune intention des parties

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

2. Formation du contrat:

- Lux + B + Fr + All : Rencontre de l'offre et de l'acceptation

  Commune intention des parties
- UK + USA : rencontre des volontés concordantes + valuable consideration (contrepartie)

  prévalence de la volonté exprimée

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

3. Environnement législatif : Contrats

- Loi applicable au contrat :
  - Choix des parties
  - Conventions internationales décrivent une règle désignant la loi applicable, ou décrivent le contenu de la règle
  - Tribunaux saisis du litige déterminent la loi applicable

Loi applicable ≠ tribunal compétent

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

3. Environnement législatif: Négociations

- Quelle législation, de quel pays est applicable aux négociations?
  - Si pas de contrat, pas de de choix de loi
  - Incertitude
- Conventions internationales
  - Rome
  - Convention de Vienne
- Comment augmenter la sécurité juridique?
- Accords préliminaires

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

Accords préliminaires classiques

- Promesse de vente, d'achat
- Pacte de préférence

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

Accords préliminaires anglo-saxons:

- **Lettre d'intention, Letter of Intent, LOI**
- **Memorandum of understanding, MOU**
- Contenu libre
- But : organiser le cadre de la négociation et récolter le maximum d'informations
- Pas d'engagement « not legally binding »
- Description

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

Que mettre dans un MOU:

- Indiquer l'objet et le but commun des parties en signant le MOU
- Identifier de manière complète chacune des parties
- Faciliter la communication en transmettant toutes les coordonnées, organisant des réunions futures, désigner des personnes de contacts
- Décrire précisément les produits vendus ou les services fournis
- Afin d'éviter les différences d'interprétation ou d'attente des parties, indiquer de manière explicite les détails de la relation d'affaire
- Indiquer un début et une fin, indiquer le cas échéant comment mettre fin

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

Clauses particulières

- Clause d'exclusivité des négociations
- Accord de confidentialité
- Droit applicable

Risque : être engagé

- le nom du contrat n'est pas une protection
- le contrat se forme par l'échange de volonté
- interprétation de la volonté des parties

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

Accord de confidentialité:

- Engagement à la confidentialité lors des négociations
- Obligation de résultat
- Précisez :
  - types d'informations confidentielles
  - Personnes autorisées
  - Durée de la confidentialité (plus long que les négociations)

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

Comportements fautifs pendant la phase des pourparlers:

- Rupture des négociations possible mais pas
  - de mauvaise fois
  - avec intention de nuire
  - Avec une légèreté blâmable
  - Une négligence fautive
- Faute quasi-délictuelle ou aquilienne, culpa in contrahendo
- Principe de la bonne foi : il ne faut pas créer une fausse apparence de nature à tromper

Comment consolider les accords oraux pris pendant une foire ou un salon professionnel?

Véronique De Meester

Avocat à la Cour

3 rue des Bains B.P. 848

L-2018 Luxembourg

Tél : +352 26 86 17

vdemeester@de-meester.com