

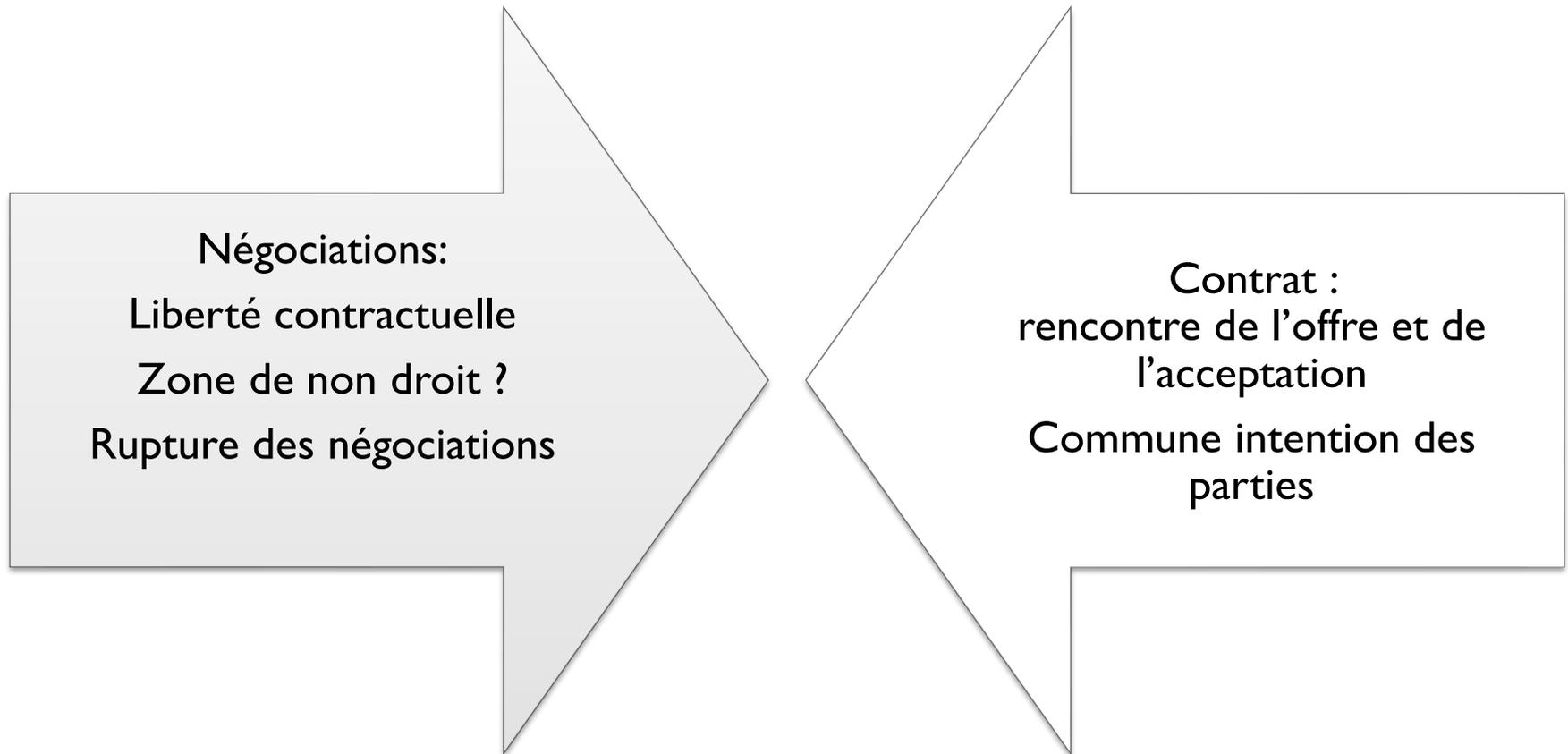
Comment conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

Vos contacts de négociation.

Me Véronique De Meester
Avocat à la cour

Comment conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

I. Négociation et formation du contrat



Comment conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

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) + Formalisme
Si l'acceptation ne correspond pas parfaitement à l'offre = rejet de l'offre et donc contreproposition
Offre est révocable
Uniform Commercial Code (U.C.C.):
 - ❖ Ecrit au dessus d'une certaine somme
 - ❖ Suppression de la « consideration »
 - ❖ Offre n'est plus révocable si c'est indiqué dans l'écrit même pour défaut de considération pendant un certain délai.
- Chine : Rencontre de l'offre et de l'acceptation
Il faut mentionner que l'offre est contraignante en cas d'acceptation
Offre peut être révoquée tant qu'il n'y a pas d'acceptation.



Comment conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

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 \neq tribunal compétent



Comment conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

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
 - Règlement de Rome : loi applicable au contrat
 - Convention de Vienne: règles uniformes de droit
- Comment augmenter la sécurité juridique?
- Accords préliminaires



Comment conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

Accords préliminaires classiques

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



Comment conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

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 » mais attention...



Comment conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

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 conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

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 conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

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 conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

Comportements fautifs pendant la phase des pourparlers:

- Rupture des négociations possible mais pas
 - de mauvaise foi
 - 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 conduire efficacement vos dialogues d'affaires et consolider des accords oraux ?

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

