Image not found or type unknown

Pourparlers rompus, ce que la victime peut réclamer depuis Manoukian

Jurisprudence publié le **23/10/2026**, vu **207 fois**, Auteur : TrajectoireDroit

Rompre une négociation reste libre, mais la mauvaise foi oblige à réparer. L'arrêt Manoukian et l'article 1112 du Code civil fixent ce que la victime peut obtenir, avec un exemple chiffré.

Un acheteur peut négocier pendant des mois, payer des études et consulter un avocat, puis voir le vendeur partir du jour au lendemain. Il se demande alors ce qu'il peut réclamer. Depuis l'arrêt Manoukian, rendu par la chambre commerciale de la Cour de cassation le 26 novembre 2003, la victime doit d'abord prouver une faute dans la manière de rompre. Ensuite, la réparation couvre ce qu'elle a perdu en négociant, mais jamais ce que le contrat lui aurait rapporté. Pour suivre l'affaire depuis le début, l'explication de l'arrêt Manoukian publiée sur Trajectoire Droit reprend les faits dans l'ordre, puis les critiques des professeurs de droit qui ont commenté la décision.

La liberté de rompre et sa limite

D'après l'article 1112, alinéa 1er, du Code civil, « l'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres ». Chacun peut donc cesser de négocier sans avoir à se justifier, car personne n'est obligé de signer un contrat qu'il ne veut plus. Le même texte ajoute pourtant que ces négociations « doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi ». L'article 1104 précise d'ailleurs que les contrats doivent être négociés de bonne foi et que cette règle est d'ordre public, c'est-à-dire que les parties ne peuvent pas l'écarter par une clause.

La faute tient donc à la manière d'arrêter. Dès 1972, la chambre commerciale approuvait ainsi une cour d'appel qui avait condamné une société pour avoir rompu « sans raison légitime, brutalement et unilatéralement » des pourparlers avancés. Cette société savait en effet que son partenaire avait déjà engagé de gros frais, et elle l'avait maintenu volontairement dans une incertitude prolongée.

Un commerçant visite un local pendant deux semaines, puis choisit un autre emplacement moins cher. Il n'a rien promis au propriétaire et ne lui a demandé aucune dépense, donc il exerce simplement sa liberté. À l'inverse, un acheteur fait croire au vendeur pendant des mois que la signature est acquise, lui demande de faire réaliser des diagnostics, puis disparaît sans prévenir. Le juge peut alors retenir une faute, car les assurances données ont conduit le vendeur à engager des frais en comptant sur la vente.

Ce que la Cour de cassation a jugé dans l'affaire Manoukian

Au printemps 1997, la société Alain Manoukian négocie le rachat des actions de la société Stuck, qui exploite un fonds de commerce dans un centre commercial. Les discussions aboutissent le 24 septembre 1997 à un projet d'accord soumis à plusieurs conditions suspensives, c'est-à-dire à des

événements qui devaient se produire avant que la vente devienne définitive. La date limite est reportée deux fois d'un commun accord. Pourtant, le 10 novembre, les actionnaires promettent la cession des mêmes actions à une autre société, Les Complices. Ils n'en informent Manoukian que quatorze jours plus tard et lui laissent croire, pendant ce temps, que seule l'absence de l'expert-comptable retarde la signature.

La cour d'appel de Paris retient la mauvaise foi des cédants et les condamne à verser 400 000 francs. Elle limite cependant la réparation aux frais de la négociation et aux études préalables, puis met hors de cause la société Les Complices. La Cour de cassation rejette les deux pourvois. Elle approuve d'abord la faute des cédants, qui avaient mené en secret des négociations parallèles tout en entretenant leur partenaire dans l'idée que l'accord approchait. Elle refuse ensuite d'étendre la réparation au gain espéré, par une formule que le Code civil a reprise depuis.

> « Les circonstances constitutives d'une faute commise dans l'exercice du droit de rupture unilatérale des pourparlers précontractuels ne sont pas la cause du préjudice consistant dans la perte d'une chance de réaliser les gains que permettait d'espérer la conclusion du contrat. »

Ce que la victime peut obtenir

La réparation replace la victime dans la situation où elle se trouverait si elle n'avait jamais négocié. On parle d'intérêt négatif, parce que le juge compense les pertes causées par la négociation elle-même. Dans l'affaire Manoukian, il s'agissait ainsi des frais occasionnés par la négociation et des études préalables que la société avait fait réaliser. De la même façon, les honoraires de l'avocat qui a préparé le projet d'acte entrent dans cette catégorie, tout comme le coût d'un audit comptable. La victime doit cependant prouver qu'elle a engagé ces dépenses pour cette négociation.

La victime peut aussi faire valoir une atteinte à sa réputation, par exemple quand l'échec d'une opération annoncée publiquement la fait passer pour peu fiable auprès de ses clients. Elle doit alors prouver la réalité de ce dommage et son lien avec la manière fautive de rompre.

Une autre perte relève de la même logique. Pendant qu'elle négociait, la victime a pu refuser une proposition sérieuse d'un autre partenaire. L'article 1112 exclut seulement les avantages du contrat non conclu avec l'auteur de la rupture, si bien que la victime peut tenter d'obtenir réparation de cette autre occasion perdue. Elle doit cependant prouver que ce partenaire était réellement prêt à traiter, par exemple avec une offre écrite qu'elle a déclinée, car le juge répare seulement un dommage certain.

Ce qui reste exclu, et pourquoi

La victime ne peut obtenir ni les bénéfices que le contrat lui aurait procurés, ni la perte de chance de les obtenir. En effet, l'exemple d'une voiture mise en vente à 10 000 euros permet de le comprendre. Si l'acheteur qui se retire de la négociation devait verser au vendeur le profit de la vente, il paierait en réalité comme si le contrat avait été signé. Or il restait libre de ne pas acheter. La Cour de cassation l'exprime donc par le lien de causalité. La faute tient à la manière de rompre, alors que la perte du gain vient de l'absence de contrat, que le partenaire avait le droit de refuser.

La troisième chambre civile a repris la même formule le 28 juin 2006. Une cour d'appel avait indemnisé la perte d'une chance sur le manque à gagner d'un programme immobilier abandonné après la vente du terrain à un tiers. La Cour de cassation a cassé cet arrêt sur ce point, ce qui

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés

montre que la règle s'applique aussi au-delà des cessions de sociétés.

Le législateur a d'ailleurs inscrit cette règle dans le Code civil. L'ordonnance du 10 février 2016 a ainsi créé le second alinéa de l'article 1112, qui interdit de compenser la perte des avantages attendus du contrat non conclu. La loi de ratification du 20 avril 2018 a ensuite complété ce texte pour viser aussi la perte de chance d'obtenir ces avantages. Il dispose désormais qu'« en cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice qui en résulte ne peut avoir pour objet de compenser ni la perte des avantages attendus du contrat non conclu, ni la perte de chance d'obtenir ces avantages ».

Un exemple chiffré

La société de Karim négocie pendant cinq mois le rachat d'un restaurant pour 180 000 euros. Elle paie un audit comptable de 6 000 euros et verse 4 500 euros d'honoraires à son avocat pour préparer l'acte de cession. De plus, pendant cette période, elle décline par écrit l'offre d'un autre restaurateur qui lui proposait son fonds. Or, trois semaines avant la date prévue, le vendeur signe en secret avec un concurrent, puis continue de fixer des rendez-vous à Karim en invoquant un retard de sa banque.

La faute est établie, puisque le vendeur a caché un accord déjà signé tout en faisant croire que la signature approchait, exactement comme les cédants de l'affaire Manoukian. La société de Karim peut donc obtenir les 10 500 euros d'audit et d'honoraires. Elle peut aussi demander réparation de l'offre écartée, à condition de prouver que l'autre restaurateur était prêt à vendre et que l'occasion a disparu à cause de cette négociation. En revanche, le bénéfice annuel de 40 000 euros qu'elle espérait tirer du restaurant reste exclu, tout comme un pourcentage de chance de l'obtenir.

Le concurrent qui signe à la place de la victime

Dans l'affaire Manoukian, la victime réclamait aussi réparation à la société Les Complices, qui avait finalement racheté les actions. La Cour de cassation juge que « le simple fait de contracter, même en connaissance de cause, avec une personne ayant engagé des pourparlers avec un tiers ne constitue pas, en lui-même et sauf s'il est dicté par l'intention de nuire ou s'accompagne de manœuvres frauduleuses, une faute de nature à engager la responsabilité de son auteur ».

Le concurrent reste donc libre de faire une meilleure offre, même s'il sait qu'une autre négociation est en cours. Il engage sa responsabilité sur le fondement de l'article 1240 du Code civil seulement s'il commet une faute qui lui est propre. L'intention de nuire suppose qu'il signe dans le seul but de faire perdre l'affaire à la victime. Les manœuvres frauduleuses désignent des mensonges ou des ruses destinés à la tromper, par exemple une entente secrète avec le vendeur pour qu'il fasse traîner les discussions pendant que la vente se prépare ailleurs.

Les Complices avaient pourtant promis de garantir les cédants contre toute indemnité due pour rupture abusive, c'est-à-dire de la payer à leur place. La Cour approuve les juges du fond d'avoir estimé que cette clause ne prouvait ni des procédés déloyaux, ni une connaissance exacte de l'état des négociations. Le fait que Les Complices aient finalement profité de la déloyauté des cédants ne suffisait donc pas à les rendre responsables.

Quand un contrat encadre déjà la négociation

Tant qu'aucun contrat ne lie les parties, la responsabilité est délictuelle, c'est-à-dire fondée sur l'article 1240 du Code civil. Les partenaires peuvent toutefois signer un accord qui organise leur

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés

négociation, par exemple une exclusivité pendant trois mois ou un calendrier de rendez-vous. Celui qui ne respecte pas cet accord manque alors à une obligation contractuelle, et la victime agit sur ce terrain.

Deux autres règles encadrent aussi la négociation, chacune avec son propre manquement. L'article 1112-1 impose d'abord de donner à l'autre partie l'information dont l'importance est déterminante pour son consentement, sauf l'estimation de la valeur de la prestation. L'article 1112-2 rend ensuite responsable celui qui utilise ou divulgue sans autorisation une information confidentielle obtenue pendant les négociations. Dans un cas pratique, il faut donc identifier le manquement en cause avant de choisir le texte.

Pour aller plus loin

Pour préparer un commentaire de cet arrêt, Trajectoire Droit envoie gratuitement par email le plan détaillé du commentaire de l'arrêt Manoukian. Ce plan pose la problématique et annonce les deux parties. Il contient ensuite le paragraphe qui présente chacune d'elles, si bien que l'étudiant peut construire sa propre copie avant le TD.

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés