

► Droit | Ne pas confondre rupture abusive de pourparlers et violation d'un contrat de vente d'actions



1 - Philippe Torre, avocat associé,
2 - Rémy Brasseur, avocat, Reinhardt Marville Torre

Confondre la rupture fautive de négociations préalables à la conclusion d'un contrat de vente d'actions avec la violation de celui-ci postérieurement à sa formation peut être lourd de conséquences.

Dans une affaire récente, des vendeurs indécis ont fait l'expérience.

Ils avaient cru pouvoir vendre les titres d'une

société à un concurrent direct du groupe avec lequel ils avaient pourtant signé un contrat de vente sous conditions suspensives portant sur ces mêmes titres. Ils ont été condamnés à verser à leur cocontractant initial des dommages et intérêts d'un montant très largement supérieur à celui du prix de cession qu'ils avaient reçu.

En matière de rupture abusive des pourparlers, les dommages et intérêts alloués par les tribunaux français sont généralement mesurés. Ils se limitent à la perte subie par le candidat acquéreur ou vendeur abusivement éconduit. Celui qui s'estime victime de la rupture brutale des négociations peut ainsi, tout au plus, espérer être indemnisé à hauteur des frais et honoraires engagés par lui en pure perte, pour autant qu'il soit en mesure d'en justifier

de manière convenable. La Cour de cassation refuse d'admettre l'existence d'un quelconque lien de causalité entre « la faute commise dans l'exercice du droit de rupture unilatérale des pourparlers précontractuels » et « le préjudice consistant dans la perte d'une chance de réaliser les gains que permettait d'espérer la conclusion du contrat » (Cass. com. 26 novembre 2003, n° 00-10243/00-10949).

Responsabilité contractuelle

L'ampleur des dommages et intérêts est radicalement différente en cas de violation du contrat de vente d'actions formé à l'issue des pourparlers. La responsabilité est alors contractuelle, et non plus délictuelle, et l'article 1149 du Code civil, aux termes duquel « les dommages et intérêts dus au créancier sont, en général, de la perte qu'il a faite et du gain dont il a été privé », trouve de ce fait à s'appliquer. Ainsi, s'il ne reçoit pas la délivrance des titres objet du contrat de vente, ferme ou assorti de conditions suspensives, du fait d'un manquement du vendeur à ses obligations, l'acquéreur est en droit d'obtenir la condamnation de son cocontractant à l'indemniser, non seulement de la perte qu'il a subie, mais aussi du gain dont l'inexécution fautive du contrat l'a privé.

Dans une affaire récente, des vendeurs, qui avaient cru pouvoir vendre les titres d'une société au concurrent direct du groupe avec lequel ils avaient pourtant signé un contrat de vente sous conditions suspensives portant sur ces mêmes titres, en ont fait l'expérience. Ils ont été condamnés à verser à leur cocontractant initial des dommages et intérêts d'un montant très largement supérieur à

celui du prix de cession qu'ils avaient reçu.

Une affaire à rebondissements

L'affaire a connu de multiples rebondissements judiciaires. Elle peut néanmoins être décrite à grands traits pour l'édification des vendeurs qui, un peu tard, souhaiteraient changer d'acquéreur. Le capital de la société cible, qui opère dans le secteur des services, est détenu à hauteur de 68,5 % par un bloc majoritaire formé autour d'un investisseur. L'ancien dirigeant de la cible, évincé un an plus tôt dans des conditions tumultueuses, est à la tête du bloc minoritaire qui détient les 31,5 % restants. Souhaitant céder l'entreprise, le bloc majoritaire entame seul des négociations avec un important groupe (leader mondial des services de qualité de vie) intéressé par l'acquisition de 100 % du capital. Le bloc majoritaire prend soin de tenir le bloc minoritaire à l'écart de ces négociations et conclut avec lui un contrat de Buy or Sell aux termes duquel chacun des blocs dispose de la faculté de proposer à l'autre d'acquiescer la totalité de sa participation à un certain prix. Si le bloc destinataire de la proposition d'achat refuse de vendre, il est tenu d'acquiescer la participation du bloc offrant au même prix. Cette mise à l'écart du bloc majoritaire est imposée au groupe acquéreur, qui se trouve contraint de négocier lettre d'intention, protocole d'accord et garantie d'actif et de passif pour l'acquisition de 100 % du capital de la cible, moyennant un prix global de l'ordre de 6,4 M€, avec le seul bloc majoritaire. Ce dernier, fort des droits dont il dispose aux termes du Buy or Sell, s'engage expressément



à acquérir, préalablement à la réalisation de la cession, l'intégralité des actions de la cible détenues par le bloc minoritaire.

Pouvoir de blocage

Les choses ne vont cependant pas se passer comme prévu car, pour satisfaire ses engagements, le bloc

majoritaire ont fait échouer l'opération de cession, en mettant fautive-ment en jeu le Buy or Sell à un prix très inférieur à celui qui avait été convenu dans le cadre du contrat d'acquisition signé avec le groupe acquéreur. Ils retiennent donc une faute caractérisée imputable au bloc majoritaire, mais limitent l'indemnisation du groupe

condamnation solidaire des membres du bloc majoritaire à la somme provisionnelle de 8,5 M€, correspondant au préjudice certain subi par le groupe acquéreur au vu des éléments versés aux débats. Depuis le début de la procédure, le groupe acquéreur réclamait une somme de 30 M€ au regard des profits escomptés de cette acquisition manquée qui lui aurait permis de développer de très importantes synergies avec les 30 000 clients composant le portefeuille de son groupe. On découvrira que pour emporter l'affaire le groupe concurrent s'était engagé à rembourser au bloc majoritaire 50 % des sommes auxquelles celui-ci risquait d'être condamné.

Après un an d'expertise et la mise en redressement judiciaire, à des fins tactiques, de l'investisseur financier à la tête du bloc majoritaire, les parties finissent par transiger l'affaire à un montant proche de celui du prix de vente reçu par le bloc majoritaire et le bloc minoritaire confondus !

Ainsi, la confusion entre i) une simple rupture de négociations qui, si fautive soit-elle, aurait eu des conséquences financières relativement limitées et ii) la violation d'un contrat de vente valable et obligant, aura coûté beaucoup d'argent aux cédants. Ces derniers auraient été bien avisés de respecter leur signature face à un acquéreur de bonne foi qui, heurté par un tel manque de loyauté, persistera dans son effort contentieux et finira par être récompensé d'un beau profit exceptionnel au bout de sept ans de procédure. ■

Nota : Les noms des parties du dossier évoqué ne sont pas mentionnés ici, étant donné que le cabinet Reinhart Marville Torre a conseillé l'une d'entre elles – avec notamment l'intervention de Me Marc Susini.

L'ampleur des dommages et intérêts diffère en cas de violation du contrat de vente d'actions formé lors des pourparlers.

majoritaire met en œuvre le Buy or Sell sur la base d'un prix unitaire de moitié inférieur à celui convenu avec le groupe acquéreur ! Gravement sous-estimé et de plus informé fortuitement de la véritable valeur de marché de ses actions, l'ancien dirigeant de la cible, à la tête du bloc minoritaire, décide de capitaliser sur sa capacité à bloquer, par l'exercice des droits qu'il détient au titre du redoutable contrat de Buy or Sell, la réalisation de la cession convenue entre le bloc majoritaire et le groupe acquéreur. Le groupe acquéreur refuse de céder à la surenchère que le bloc minoritaire tente de lui imposer et demande au bloc majoritaire d'honorer son obligation de délivrance des actions acquises au prix convenu. Après s'être un temps opposés dans le cadre d'une instance judiciaire initiée par le bloc majoritaire, les deux blocs se réconcilient et décident de céder 100 % du capital de la cible au concurrent direct du groupe acquéreur. Le groupe acquéreur décide donc de poursuivre son cocontractant, mais également le bloc majoritaire et son concurrent acquéreur de la société cible.

acquéreur à la somme de 500 K€ au titre de la seule perte subie, comme s'il s'était agi d'une simple rupture fautive de pourparlers !

Expertise judiciaire

Saisie du pourvoi formé par ce dernier, la Cour de cassation casse l'arrêt rendu par la cour d'appel au motif que celle-ci n'a pas tiré les conséquences de ses propres constatations. Dans la mesure où la faute retenue par la cour d'appel à la charge des membres du bloc majoritaire avait empêché l'accomplissement de la condition suspensive assortissant l'obligation de vendre dont ces derniers étaient débiteurs, cette condition suspensive devait, en conséquence, être réputée accomplie en application de l'article 1178 du Code civil. Après cette cassation, l'affaire est renvoyée devant la même cour d'appel, autrement composée, qui, par un arrêt avant plus ample dire droit, ordonne une expertise judiciaire pour déterminer le préjudice réellement subi par le groupe acquéreur évincé en termes de perte subie, mais aussi et surtout de gain manqué. Elle n'en décide pas moins de porter sans attendre la

Dommages et intérêts

N'étant pas parvenu à obtenir la nullité de la cession litigieuse réalisée à son insu et l'attribution judiciaire de la propriété des actions de la société cible, le groupe acquéreur concentre ses efforts sur l'obtention de dommages et intérêts en réparation du préjudice subi du fait de la non-réalisation de la cession à son profit. Les juges du fond admettent que les membres du bloc

Ce à quoi s'expose le vendeur qui fait échouer un deal...

Etre tenu d'indemniser un candidat acquéreur, du gain manqué qu'il a subi, à hauteur d'une somme nettement supérieure à celle du prix de cession convenu. Voilà ce à quoi s'expose le vendeur qui, par sa faute, fait échouer la

réalisation d'une cession d'actions sous conditions suspensives, à laquelle il s'est engagé. Tel est l'enseignement d'une jurisprudence récente, intervenue dans un cas inédit de mise en œuvre frauduleuse d'une clause de Buy or Sell. ■