



L'utilité de l'accord de principe lors des négociations contractuelles.

publié le **18/07/2018**, vu **13778** fois, Auteur : [Jean-Baptiste Gualbert](#)

L'utilité de l'accord de principe, pour se préserver d'obligation contractuelle.

Accord de principe.

1) Cadre.

Comment faire une distinction entre la volonté de contracter et la volonté de négocier, en effet comme monsieur Jourdain qui faisait de la prose sans s'en rendre compte, il arrive de soumettre une offre de contrat voir de contracter sans s'en rendre compte.

Ainsi, le contrat naît d'un accord de volonté pouvant en droit général des contrats être exprimé aussi bien à l'écrit qu'à l'oral, ainsi un échange de courrier de sms peut constituer un contrat, comment alors se prémunir de la force obligatoire des contrats, lorsque l'on souhaite seulement négocier ?

C'est tout l'intérêt de signer un accord de principe, cela permet de passer sous écrit une négociation sans pour autant avoir un engagement contractuel.

L'accord de principe n'est pas un contrat, mais un acte juridique dont la finalité est de définir le cadre juridique des accords, ne mettant à la charge de la partie s'engageant que l'obligation de poursuivre loyalement les négociations, ainsi la seule obligation qui pèse sur les parties est l'obligation de négocier de bonne foi.

Donc l'accord de principe n'implique pas le succès, il fait peser une simple obligation de moyen.

L'accord de principe se distingue des avant-contrats, car une simple manifestation de volonté est insuffisante pour transformer l'accord de principe en un contrat définitif, comme c'est le cas pour l'avant-contrat

Il se distingue du contrat-cadre qui comporte habituellement une promesse de contracter, engagement d'approvisionnement, de fourniture, bref une obligation véritable de passer des contrats dont les éléments sont établis avec précision, si tel n'était pas le cas, on pourrait voir dans le contrat-cadre qui ne prévoirait qu'une obligation de négocier un accord de principe.

2) Intérêt.

L'accord de principe permet de répondre au besoin d'organiser la négociation et permet également de garder une certaine liberté pour les parties pendant la période pré-contractuelle ;

liberté de contracter, liberté de refuser de contracter, liberté de proposer telle ou telle stipulation.

L'accord de principe est donc un outil de négociation, l'intérêt de l'accord de principe pour les entreprises et qu'il permet de limiter les contentieux, ainsi, on peut constater que peu d'affaires relatives à l'accord de principe sont arrivées jusqu'à la Cour de cassation.

En cas de non-négociation, la sanction sera seulement des dommages et intérêt et non pas les sanctions contractuelles classiques, l'indemnisation du préjudice consistant en l'indemnisation d'une perte de chance.