

La transaction dite « Monaco »

Dispute Resolution



Dr. Christine Klein

Quand le contentieux allemand part... en week-end à Monaco.

La transaction dite « Monaco » – parfois également surnommée transaction Chicago, Las Vegas ou Monte-Carlo – n’a rien d’un jeu de casino, même si l’image est tentante. Il s’agit d’un type d’accord transactionnel, assez courant dans la pratique allemande, par lequel le créancier accepte de renoncer à une partie de sa créance, à condition que le débiteur verse un montant convenu, en une ou plusieurs échéances, avant une date butoir. Si le débiteur paie à temps, il s’en sort avec un montant nettement réduit ; s’il rate le coche, un montant plus élevé devient exigible, mais ce montant reste inférieur à la somme initialement réclamée.

Le mécanisme : carotte, bâton... et chronomètre

Concrètement, le créancier renonce à une partie du montant en cas de paiement en temps voulu. Les parties prévoient également un plan B en cas de retard : un montant de substitution, supérieur au prix négocié pour le paiement ponctuel et assimilable à une pénalité contractuelle, mais toujours inférieur à la créance de départ.

Le débiteur garde donc le bénéfice de la négociation, tout en étant clairement incité à respecter le calendrier de paiement. Pour le créancier, c’est une façon intelligente d’augmenter la probabilité d’être effectivement payé, sans retomber dans la rigidité du « tout ou rien ».

L’intérêt d’une transaction « Monaco »

Ce type d’accord est particulièrement intéressant lorsque le créancier a des doutes sur la volonté de payer de la partie adverse : Parfois, mieux vaut un paiement rapide et structuré qu’un jugement obtenu au prix d’un long contentieux, mais difficilement exploitable.

Attention toutefois, si l'accord est conclu alors que le créancier sait que le débiteur ne peut pas payer (plus) et se trouve donc en situation d'insolvabilité, l'accord est susceptible d'être frappé par les nullités de la période suspecte. Le créancier est susceptible de devoir rembourser à la masse le montant payé.

Ce type d'accord est tout aussi précieux pour le débiteur qui, au terme d'une négociation habile, a réussi à faire tomber une créance très élevée et qui entend éviter qu'en cas de faux pas, le litige ne reparte sur la base du montant initial. La transaction « Monaco » lui permet de figer sa victoire de négociation, tout en assumant un risque maîtrisé.

Un outil efficace, mais à manier avec précaution

Toute médaille a son revers : une transaction « Monaco » implique généralement une reconnaissance de dette, qu'il s'agisse du prix réduit ou du montant plus élevé en cas de retard. On ne joue donc pas avec des chiffres abstraits : on admet partiellement la dette, puis on en organise l'effacement sous conditions. C'est pourquoi une telle transaction doit être négociée avec une grande prudence : chaque montant inscrit dans l'accord peut avoir des effets dans d'autres volets du dossier (garanties, coobligés, assurances, procédures d'insolvabilité).

Ce que Qivive apporte à la table des négociations

Chez Qivive, nous cherchons la solution dont le client a réellement besoin, pas un contentieux qui se prolonge alors que son intérêt s'évapore. Notre approche est de fermer intelligemment le dossier si possible : négociation des montants pertinents, formulation rigoureuse des conditions, calendrier réaliste, articulation avec les autres engagements du client. Notre objectif est de construire un accord avantageux, qui met réellement fin au litige.

2026-07-16

Qivive
Rechtsanwalts GmbH

qivive.com

Köln^D

Konrad-Adenauer-Ufer 71
D – 50668 Köln
T + 49 (0) 221 139 96 96 - 0
F + 49 (0) 221 139 96 96 - 69
koeln@qivive.com

Paris^F

50 avenue Marceau
F – 75008 Paris
T + 33 (0) 1 81 51 65 58
F + 33 (0) 1 81 51 65 59
paris@qivive.com

Lyon^F

4 Pl. Amédée Bonnet
F – 69002 Lyon
T + 33 (0) 4 27 46 51 50
F + 33 (0) 4 27 46 51 51
lyon@qivive.com

Strasbourg^F

10 Pl. Gutenberg
F – 67000 Strasbourg
T + 33 (0) 3 92 12 02 20
F + 33 (0) 3 92 12 02 21
strasbourg@qivive.com