

COMMENT ANTICIPER PUIS GÉRER UN CONTENTIEUX LORSQUE L'ENTREPRISE DOIT Y FAIRE FACE ?

Dans la vie de l'entreprise, le contentieux est un accident de parcours, un moment de crise auquel il convient de faire face avec l'objectif d'en limiter l'impact financier, tant en termes de coûts internes (mobilisation d'un ou plusieurs collaborateurs par exemple) que de frais externes.

Or, lorsque l'entreprise y est confrontée, il est parfois trop tard pour rectifier les erreurs commises en amont.

La position de l'entreprise dans la gestion du litige s'en trouve alors fragilisée et elle peut rencontrer des difficultés à obtenir gain de cause alors qu'elle aurait normalement dû avoir un « bon dossier ».

Comment anticiper un contentieux et tenter ainsi de l'éviter ?

Une fois qu'il survient, comment mettre le maximum de chances de son côté pour qu'il s'achève par une solution satisfaisante pour l'entreprise ?

Tels sont les points que nous allons examiner.

ANTICIPER UN CONTENTIEUX, C'EST D'ABORD INSÉRER LES CLAUSES ADÉQUATES DANS LE CONTRAT

Dès la contractualisation des relations avec un client ou un fournisseur, il convient d'insérer dans le contrat les clauses permettant d'encadrer par avance les conflits potentiels et d'en limiter les conséquences : les clauses limitatives de responsabilité, les clauses pénales ou les clauses de résiliation, par exemple, ont cet intérêt.

A condition qu'elle ait été convenue entre des personnes ayant toutes contracté en qualité de commerçant et qu'elle ait été spécifiée de façon très apparente dans l'engagement de la partie à qui elle est opposée, comme le prévoit l'article 48 du Code de procédure civile, la clause attributive de compétence permet de choisir sa juridiction.

On peut également insérer une clause compromissoire, qui a pour objet de prévoir par avance qu'en cas de litige, c'est un tribunal arbitral qui sera saisi, mais cette clause ne doit pas être systématique.



Florence BAUDOUIN-THIERREE

Valable entre commerçants mais également entre professionnels, elle est en effet obligatoire, et ferme alors la possibilité de recourir aux juridictions étatiques, à peine d'irrecevabilité de la demande (il est néanmoins possible, tant que le tribunal arbitral n'est pas constitué, de solliciter en référé des mesures d'instruction ou, en cas d'urgence, des mesures conservatoires ou provisoires, comme le prévoit l'article 1449 du Code de procédure civile).

Or, le recours au tribunal arbitral est certes plus rapide et efficace que de saisir les juridictions étatiques, et il a l'intérêt de la confidentialité, mais il peut s'avérer particulièrement coûteux selon le type de conflit ou l'enjeu du litige.

Enfin, la clause de conciliation préalable, qui rend obligatoire la tentative de conciliation entre les parties avant toute saisine du tribunal, et ce à peine d'irrecevabilité de la demande, selon une jurisprudence dorénavant bien établie de la Cour de cassation, permet de privilégier une solution amiable et d'éviter ainsi une procédure contentieuse.

ANTICIPER UN CONTENTIEUX, C'EST ÉGALEMENT AVOIR DE BONNES PRATIQUES SUR LE PLAN MANAGÉRIAL

Adopter des procédures rigoureuses de validation interne et de conservation des documents est naturellement la première précaution à prendre pour réduire les risques de contentieux.

- * S'assurer des remontées d'informations des opérationnels vers les juristes ou la Direction dès qu'une situation s'avère source de conflit,
- * adopter les bons réflexes face à la réception d'un acte ou d'une lettre recommandée AR, susceptibles de faire courir un délai,
- * savoir réagir lors de la venue d'un huissier de justice chargé de procéder à une sommation interpellative ou une saisie, voire d'exécuter une mesure d'investigation, comme un constat ou une recherche de preuves,

sont autant de moyens de limiter également les conséquences d'un litige pour l'entreprise.

Utiliser des supports, comme des modèles types, définir des processus à l'aide de vade-mecum, sensibiliser les opérationnels par des formations, s'avère indispensable.

ANTICIPER UN CONTENTIEUX NÉCESSITE DE CONSERVER LES PREUVES

En matière commerciale, la preuve est libre ; néanmoins en cas de litige, la preuve reine demeure l'écrit.

Il est donc indispensable de conserver tous les documents contractuels originaux et de s'assurer qu'ils soient signés, puis dans le cadre des relations contractuelles, de conserver également tous les écrits établis (avenants, courriers, échanges de mails, etc.).

Lorsqu'un conflit est en germe, il convient de systématiser la constitution des écrits, en confirmant par exemple les entretiens téléphoniques, en exigeant des reçus, en répondant par écrit aux écrits reçus.

Il faut néanmoins être vigilant quant au contenu de ces écrits, qui peut se révéler redoutable en cas de recours aux tribunaux (reconnaissance d'une dette ou d'une faute, propos déplacés,..)

Il paraît donc utile dès ce stade de s'entourer des conseils d'un juriste ou d'un avocat pour constituer son dossier.

On peut également recourir à des tiers, comme un huissier de justice, qui procédera à des constats ou des

sommations, ou à un expert-comptable pour évaluer le préjudice financier subi par l'entreprise par exemple.

L'objectif est en effet de réunir le maximum d'éléments de preuve pour mettre toutes les chances de son côté dans le cadre de la résolution du conflit.

Enfin, lorsque les preuves se trouvent chez un concurrent ou nécessitent une expertise, il peut être alors utile de recourir à une procédure judiciaire sur le fondement de l'article 145 du Code de procédure civile, qui dispose :

« S'il existe un motif légitime de conserver ou d'établir avant tout procès la preuve de faits dont pourrait dépendre la solution d'un litige, les mesures d'instruction légalement admissibles peuvent être ordonnées à la demande de tout intéressé, sur requête ou en référé ».

Dans ce cadre, il est possible de faire procéder à des constats sur autorisation du juge, de se faire communiquer des documents, voire de faire nommer un expert judiciaire lorsqu'il est nécessaire d'évaluer les responsabilités encourues et les préjudices subis avant d'engager une procédure.

UNE FOIS QUE LE CONTENTIEUX EST ENCLENCHÉ, COMMENT LE GÉRER ?

Privilégier la recherche d'une solution amiable par la mise en place de modes alternatifs au règlement du litige (transaction, conciliation, médiation, processus collaboratif, procédure participative..) semble le plus opportun pour l'intérêt de l'entreprise.

Un dossier solide et bien constitué apparaît alors comme le meilleur levier pour la négociation.

Lorsque la solution amiable n'est pas possible, ou lorsque l'entreprise a intérêt, pour des motifs de droit ou d'opportunité, à obtenir une décision de justice, tout le travail de constitution du dossier qui aura été fait en amont lui permettra également d'optimiser ses chances de succès devant le tribunal étatique ou arbitral qui sera saisi.

Florence BAUDOUIN-THIERREE
Avocat au barreau de PARIS
35 rue du Général Foy - 75008 PARIS
Tél : 01 44 01 66 30
f.baudouin-thierree@fbt-avocat.com

**En partenariat avec
le cabinet Victor Avocats
www.victoravocats.fr**