



# Eviter le procès

Comment mettre toutes les chances de son côté ?

Lyon – 7 octobre 2008



Une entreprise  
d'avocats d'entreprises



Ce qui nous rassemble



# Bienvenue au Club ALP

## ALP : Tout un monde de conseils ...

- Le Groupe ALP accompagne les entreprises en Rhône-Alpes depuis près de 70 ans dans le domaine de la **protection sociale**.

Spécialiste des contrats collectifs, il conçoit, distribue et gère, au travers de sa filiale de courtage et de gestion COGEALP, des **garanties Prévoyance et Santé**, des **solutions Retraite, Indemnités de Fin de Carrière et Épargne Salariale**.

## Le Club ALP : ce qui nous rassemble...

- Créé en 2005, sa vocation 1ère est d'être **initiateur et fédérateur d'évènements** en proposant des prestations et des services additionnels :
  - ✓ conférences,
  - ✓ déjeuners débat,
  - ✓ témoignages de décideurs,
  - ✓ cahiers techniques



# INTRODUCTION

## Intervenants :

- **André Gast**
- **Edouard Bertrand**
- **Marie Duverne – Hanachowicz**



# PRESENTATION

## Anticiper le contentieux

- Avoir des réflexes pratiques
- Insérer des clauses contractuelles

## Préparer et éviter le procès

- Conserver et se constituer des preuves
- Négocier et transiger

# 1- Anticiper le contentieux

## ↩ Avoir des réflexes pratiques

### ▪ Au stade de la formalisation du contrat



**Attention aux formulaires,  
signer c'est s'engager**

- ✓ Appeler l'attention des opérationnels
- ✓ Gérer une procédure de validation interne des documents
- ✓ Gérer la remontée de l'information et la confirmation des actes



# 1- Anticiper le contentieux

## Avoir des réflexes pratiques

### ■ Au stade de la vie du contrat

- ✓ Gérer un délai à réception d'un acte, d'une information ou d'une lettre RAR
- ✓ Savoir vérifier et recevoir un acte
- ✓ Savoir répondre à un huissier de justice (sommation interpellative, saisie...)
- ✓ Savoir réagir à une mesure d'investigation (constat, perquisition...)



# 1- Anticiper le contentieux

## ↳ Insérer des clauses contractuelles

- Quelles clauses insérer dans un contrat en vue d'un éventuel litige ?
- Comment s'assurer que ces clauses pourront être valablement opposées ?



# 1- Anticiper le contentieux

## ↳ Insérer des clauses contractuelles

### ■ Quelles clauses insérer dans un contrat ?

✓ **L'objet du contrat** doit être bien défini.

Définit l'étendue des obligations de chaque partie, donc l'étendue de leur responsabilité

✓ **Clauses limitatives de responsabilité**

Toujours possibles, jamais absolues

Peuvent concerner des postes de préjudices comme des montants globaux



# 1- Anticiper le contentieux

## ↳ Insérer des clauses contractuelles

- Quelles clauses insérer dans un contrat ?

- ✓ **Clauses pénales**

- Double objet

- Utiles « psychologiquement »

- Efficacité limitée devant les tribunaux

- ✓ **Clauses de résiliation**

- Gain de temps

- Nécessité et portée limitée du préavis

- Art. L442-6 du Code du Commerce



# 1- Anticiper le contentieux

## ↳ Insérer des clauses contractuelles

- **Quelles clauses insérer dans un contrat ?**

- ✓ **Clause attributive de compétence**

- Valable entre commerçants

- Quel intérêt?

- ✓ **Clause compromissoire et de droit applicable**

- Valable entre commerçants et entre professionnels

- Quel intérêt ?

- Adjonction nécessaire d'une clause de droit applicable



# 1- Anticiper le contentieux

## ↳ Insérer des clauses contractuelles

- **Comment s'assurer que ces clauses pourront être valablement opposées ?**
- ✓ Problématique des **conditions générales**, d'achat comme de vente  
Verso des bons de commandes  
Défiance des tribunaux
- ✓ **Modalités de conclusion** du contrat  
Nécessité d'un écrit



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↳ Conserver et constituer des preuves

- Rappel des principes

- ✓ En matière commerciale, la preuve est libre
- ✓ Mais la preuve « reine » demeure l'écrit (y compris sous forme électronique)



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↳ Conserver et constituer des preuves

- ✓ Quand un litige est naissant, systématiser la **constitution des écrits** :

Confirmation des entretiens téléphoniques, exigence de reçus, contestation écrite...

- ✓ Attention toutefois au **contenu de ces écrits**, qui peut se révéler redoutable en cas de recours aux tribunaux  
Exemple : reconnaissance d'une dette ou d'une responsabilité



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↪ Conserver et constituer des preuves

- ✓ **Au démarrage de la relation commerciale**

Attention au contenu et à la conservation des documents contractuels

- ✓ **En cours d'exécution du contrat**

Conservation de tous les écrits établis, en veillant à ce qu'ils ne soient pas contestables

Délais à respecter



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↳ Conserver et constituer des preuves

- **Constituer des preuves en recourant à un tiers**

- ✓ **Recours à un huissier de justice**

indépendamment de toute procédure judiciaire (constats, sommations) ou après une autorisation judiciaire

- ✓ **Recours à un magistrat**

qui autorise un tiers à se faire communiquer des documents, faire des saisies, obtenir la nomination d'un mandataire en vue de la tenue d'un conseil d'administration difficile, faire nommer un expert (construction, dommages ouvrage...)



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↳ Conserver et constituer des preuves

- ✓ Recours à un **enquêteur**

par exemple, pour savoir où sont détenus des comptes bancaires en vue d'une saisie

- ✓ Recours à un **expert-comptable**

par exemple, pour évaluer le préjudice financier subi par une entreprise



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↳ Négocier et transiger

**Selon l'article 2044 du Code Civil :**

Il s'agit du contrat écrit par lequel les parties règlent une contestation.

- ✓ Pourquoi ?
- ✓ Comment ?
- ✓ Portée et limites



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↳ Négocier et transiger

#### ■ Pourquoi transiger

- ✓ Économiser de l'**argent** et maîtriser le facteur **temps**
- ✓ Éviter l'**aléa** de la procédure judiciaire
- ✓ Conserver de bonnes **relations commerciales** avec un partenaire
- ✓ Garantir ses intérêts grâce à la **confidentialité** qu'apporte l'avocat
- ✓ Prendre en compte la **situation économique** de l'adversaire : cas particulier du redressement judiciaire



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↳ Négocier et transiger

#### ■ Comment transiger

- ✓ Faire appel à un **avocat**
  - Confidentialité
  - Rédaction du protocole transactionnel
  
- ✓ **A quel moment** transiger
  - Avant le procès
  - Pendant le procès
  - Après le procès



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↪ Négocier et transiger

- ✓ En **quelles matières** transiger

Principe : en toutes matières

Exceptions : ordre public, particularité du droit pénal

- ✓ **Avec qui** transiger

Personne morale dûment représentée

Effet relatif de la transaction



## 2- Préparer et éviter le procès

### ↳ Négocier et transiger

#### ■ Portée et limites

- ✓ Limitation de la transaction aux **faits** qui y sont rappelés
- ✓ Exigence de **concessions réciproques**
- ✓ Stipulation d'**obligations** à la charge des parties
- ✓ **Homologation** possible par un tribunal



**Nous vous remercions de votre attention...**



Une entreprise  
d'avocats d'entreprises



Ce qui nous rassemble