

Comment gérer au mieux la phase pré-contentieuse ?

Impayé, défaillance contractuelle, sinistre, rupture de relations commerciales... Que l'entreprise en soit l'auteur ou la victime, un tel événement ouvre une période délicate mais souvent cruciale pour la suite. A partir de son expérience en matière de résolution des litiges, Nathalie Meyer Fabre, avocat au barreau de Paris, donne quelques conseils pratiques.

NATHALIE MEYER FABRE

EN CAS DE LITIGE, QUELLE DOIT ÊTRE LA PRIORITÉ POUR LE CHEF D'ENTREPRISE OU LE DIRECTEUR JURIDIQUE ?

Poser le bon diagnostic, dès que possible ; avoir une vue objective des forces et des faiblesses du dossier. Toute la suite en dépend : l'évaluation des risques, la fixation des objectifs et la définition de la stratégie. Pas de surprise, donc : il faut commencer par établir les faits, puis analyser la situation.

La collecte des informations en interne est parfois délicate auprès des opérationnels concernés, d'autant plus que le contexte de crise exacerbe les susceptibilités. Mais c'est essentiel. Ces informations brutes, complétées par des données externes (Kbis des sociétés impliquées, rapports annuels, statistiques, etc.), sont la matière première à partir de laquelle un dossier solide peut être construit. Pour organiser cette manne, l'outil de base reste le « chrono ». L'histoire de l'affaire s'est déroulée selon l'ordre du temps et c'est dans cet ordre qu'elle doit être reconstituée pour être correctement comprise, en tout cas au stade des investigations initiales. Après, il sera toujours possible de prendre des libertés avec la chronologie si c'est utile pour la défense d'une position.

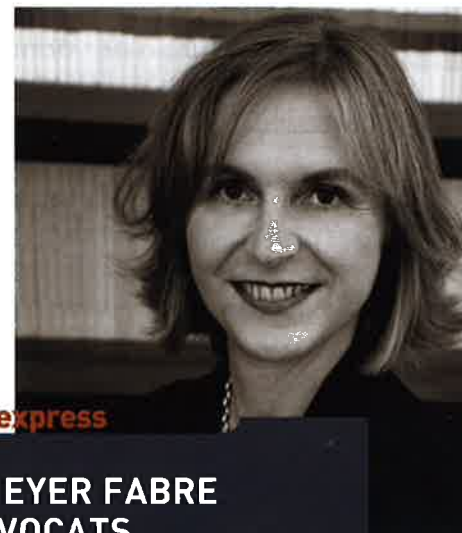
IL FAUT ENSUITE ÉVALUER LES RISQUES. LE RECOURS À UN AVOCAT EST-IL INDISPENSABLE À CE STADE ?

L'appréciation des forces et faiblesses d'un dossier sur le plan juridique ainsi que l'élaboration d'un plan d'action

sont des tâches qui sont au cœur du métier de juriste. Elles peuvent parfaitement être accomplies en interne. Toutefois, l'intervention d'un conseil extérieur peut être souhaitée pour valider et enrichir la réflexion, et une bonne cohérence des actions justifie souvent d'associer l'avocat au diagnostic initial et à la définition de la stratégie. En toute hypothèse, il ne faut pas perdre de vue qu'en l'état actuel du droit français, les avis des juristes d'entreprise ne sont protégés par aucun *legal privilege*, alors que ceux qui émanent des avocats sont confidentiels. Quelles que soient les critiques qu'appelle cette situation, on ne peut que recommander la plus grande prudence dans l'élaboration, par la direction juridique, de documents concernant des situations litigieuses.

QUE RECOMMANDEZ-VOUS CONCERNANT LES ÉCHANGES AVEC LA PARTIE ADVERSE ?

Il faut distinguer les communications formelles (mises en demeure, notifications, réclamations, etc.) et les contacts informels. Les premières sont destinées à être produites en justice le cas échéant. Elles poursuivent généralement un objectif précis (déclencher le cours des intérêts, faire partir un délai, formaliser une position, etc.). Parfois rédigées dans l'urgence et avant examen approfondi du dossier, ces correspondances sont « piégeuses », car elles orientent dans une large mesure la suite des opérations. En général, il vaut mieux s'en



bio express

MEYER FABRE AVOCATS

Est un cabinet indépendant spécialisé dans la résolution des litiges commerciaux, par voie amiable ou contentieuse, par le recours à l'arbitrage ou aux tribunaux étatiques.

www.meyerfabre.com

tenir au strict nécessaire et surtout, éviter de se fermer des portes, quitte éventuellement à utiliser des termes non juridiques.

... ET DANS LE CADRE DES CONTACTS INFORMELS, QUELLES PRÉCAUTIONS PRENDRE ?

Il est bien sûr très positif que les parties échangent pour tenter de régler à l'amiable leur différend. Les précautions à prendre concernent surtout les rapports entre opérationnels, à un stade initial du litige, au cours desquels il faut éviter par exemple une admission de responsabilité à travers la reconnaissance d'une imputabilité technique. Pour favoriser les échanges without prejudice, la signature d'un accord de confidentialité peut s'avérer utile, même si en France, la solution la plus sûre consiste à formuler les propositions transactionnelles par l'intermédiaire des avocats, tenus au secret professionnel. ■