



DU BLOG IUSTORIA

Le litige comme investissement : quand cesser de plaider, même quand on a raison

Avoir raison pour des centaines de milliers de frais et trois ans de sa vie est une moins bonne affaire qu'il n'y paraît. Comment chiffrer un litige comme un investissement — arbre des issues, coûts complets et point de bascule vers la transaction.

MGR. JAN VYTRÍSAL

16/9/2026 · 13 min de lecture

Avoir raison, c'est agréable. Avoir raison au prix de centaines de milliers de frais et de trois ans de sa vie, c'est une affaire moins bonne qu'il n'y paraît. Voici comment chiffrer un litige comme un investissement, puisque c'en est un. Simplement, personne ne vous le dit tant que vous versez des provisions.

La question que je pose en premier

Quand un client vient me voir avec une injustice (et c'en est souvent une, réellement), je ne commence pas par lui demander s'il a raison. Je lui pose la question d'un investisseur : **combien allez-vous y mettre, que pouvez-vous en retirer, avec quelle probabilité et dans quel délai ?** Un litige a tout d'un placement : une mise de départ, des frais courants, un rendement espéré, un profil de risque, un horizon de liquidité. Il ne s'en distingue que sur un point : on s'y engage sous le coup de l'émotion et sans avoir fait ses comptes, ce que personne ne ferait pour acheter une obligation.

Si l'avocat ne fait pas ces comptes au départ, personne ne les fera à sa place. La partie adverse se moque que votre victoire vous coûte plus qu'elle ne rapporte, et le tribunal n'a pas à se soucier de l'économie de votre dossier. Faisons-les donc ici, poste par poste.

Le passif : ce que coûte réellement un litige

Poste	Ordre de grandeur	Quand cela se paie
Droit de greffe	5 % du montant réclamé au-delà de 20 000 CZK	Le jour du dépôt de la demande
Votre propre représentation	dizaines à centaines d'heures	En continu, quel que soit le résultat
Expertise	dizaines à centaines de milliers	Provision à la charge de la partie qui l'a proposée
Risque des dépens adverses	à 2 M CZK, env. 15 à 20 000 par acte	Seulement en cas de défaite — et il y en a dix à quinze
Votre temps	dizaines d'heures par an	En continu ; personne ne le facture

Le droit de greffe. Pour une demande pécuniaire supérieure à 20 000 CZK, il s'élève à 5 % du montant réclamé (le taux baisse au-delà d'un certain seuil pour les demandes très élevées). Vous réclamez deux millions ? Vous laissez cent mille couronnes à la caisse du tribunal le jour du dépôt. Vous ne les récupérez qu'au titre des dépens, c'est-à-dire seulement si vous gagnez et si la partie adverse peut payer.

Votre propre représentation. Un procès, c'est du travail étalé sur des années : assignation, conclusions en défense, répliques, audiences, offres de preuve, parfois appel. Selon la complexité de l'affaire et l'activité de la partie adverse, on compte en dizaines, voire en centaines d'heures. Nos taux figurent dans notre [grille tarifaire](#). Pour vos comptes, retenez surtout que ces frais courent en continu et, pour l'essentiel, quel que soit le résultat.

Les experts. Dès qu'une question technique se pose (désordres de construction, valorisation d'une entreprise, gain manqué), une expertise suit. La provision est en général à la charge de la partie qui l'a demandée, et un rapport complexe coûte des dizaines, voire des centaines de milliers. L'expert est aussi ce qui allonge le plus la procédure : attendre un rapport de longs mois n'a rien d'exceptionnel.

Le risque des dépens adverses. C'est le poste qu'on oublie le plus souvent, et il coûte cher. La procédure civile tchèque repose sur le principe du succès : la partie qui perd rembourse au gagnant ses frais d'instance, c'est-à-dire son droit de greffe et les honoraires de son avocat calculés selon le tarif légal.

CE QUE CELA DONNE EN CHIFFRES

Celui qui perd un litige de deux millions ne perd pas seulement deux millions. Il paie en plus plusieurs centaines de milliers : les frais de justice, son propre avocat et celui de la partie adverse.

Et attention au succès partiel : qui gagne la moitié n'obtient aucun remboursement, ou seulement une part proportionnelle. Raison de plus pour fixer sobrement le montant réclamé au lieu de se dire « mettons-en davantage ». Chaque couronne gonflée dans la demande augmente à la fois le droit et l'exposition aux dépens.

Votre temps. Personne ne le chiffre, alors chiffrons-le. Un litige vous oblige à rassembler des pièces, à tenir des réunions, à lire des écritures, à préparer une audition, à passer des journées à l'audience, et surtout à vivre pendant des années avec une préoccupation qui tourne en arrière-plan. Un dirigeant dont l'heure vaut plusieurs milliers de couronnes pour son entreprise passera des dizaines d'heures par an sur une procédure. Comptez-les. Et ajoutez ce qui n'apparaît sur aucune facture : un litige s'installe dans votre tête, et il n'y est logé gratuitement qu'en apparence.

Le délai avant le rendement. En matière commerciale, un jugement de première instance prend d'un an à plusieurs selon la complexité et la juridiction, et un appel y ajoute encore un an ou davantage. L'argent qu'un jugement vous accordera dans trois ans n'a pas la valeur de l'argent d'aujourd'hui, à supposer encore que la partie adverse soit solvable quand le jugement deviendra exécutoire. L'exécution est une question distincte, mais c'est au début qu'il faut se la poser : **un jugement contre un insolvable est du papier cher.** Seule bonne nouvelle côté calendrier : le taux actuel des intérêts moratoires légaux fait que, sur une créance importante, l'attente est au moins en partie rémunérée.

L'actif : un arbre, pas une conviction

Les clients arrivent avec une vision binaire : on gagne ou on perd. Un litige ressemble plutôt à un arbre de probabilités, et des comptes honnêtes doivent le représenter ainsi. Voici un exemple simplifié, aux chiffres purement illustratifs :

Branche	Probabilité	Rendement	Contribution pondérée
Succès total	60 %	2 000 000 CZK	1 200 000 CZK
Succès partiel (la moitié)	25 %	1 000 000 CZK	250 000 CZK
Échec	15 %	0 CZK	0 CZK
Rendement brut attendu			1 450 000 CZK

Retranchez ensuite le droit de greffe de 100 000 (qu'on ne récupère qu'en cas de succès), vos frais d'avocat sur toute la durée de la procédure, les dépens adverses dans la branche de l'échec et votre temps, honnêtement valorisé. Puis actualisez le tout sur deux à quatre ans d'attente, en tenant compte du risque de ne rien pouvoir recouvrer. Vous ne comparez plus « 2 000 000 ou rien » : vous obtenez une fourchette réaliste de rendement net espéré, à mettre en regard d'une offre de transaction posée aujourd'hui sur la table, certaine et sans frais supplémentaires.

LE POINT DE BASCULE

La transaction l'emporte sur le litige à l'instant où un montant certain aujourd'hui dépasse le rendement net actualisé attendu de la procédure.

Une offre de 1 100 000 face à l'arbre ci-dessus ressemble à une « demi-justice », mais c'est très probablement une meilleure affaire qu'un jugement. Et inversement : une offre de 300 000 face au même arbre est une insulte, et le bilan vous donne la sérénité de la refuser, parce que vous savez pourquoi.

Deux remarques sur l'estimation des probabilités, car c'est là qu'on triche le plus. D'abord, il y a une bonne et une mauvaise manière de s'y prendre. « Nous avons un bon dossier » n'est pas une probabilité. Une estimation honnête suppose que l'avocat reprenne chaque condition juridique et probatoire de la créance et dise, pour chacune, sur quoi elle repose et ce qui pourrait la faire tomber. Ensuite, l'estimation bouge : après l'échange des écritures, après la première audience, après le rapport d'expertise. Il faut donc refaire les comptes à chaque tournant de la procédure et reposer chaque fois la question d'une transaction. Avoir engagé un procès n'oblige pas à le mener jusqu'au bout. Ce qui est dépensé est perdu ; on ne décide jamais que de l'argent qui reste à dépenser.

L'émotion reçoit une étiquette de prix, pas un droit de veto

C'est le point essentiel, parce que c'est là que les calculs échouent : « je ne lui ferai pas ce cadeau ». Je le comprends, et je ne l'écarte pas. La satisfaction morale, le sentiment de justice, le refus de se laisser écraser sont des valeurs légitimes, et personne n'est une machine à calculer des espérances mathématiques. Mais une valeur légitime mérite d'être comptée honnêtement. Avec mes clients, je ne chasse donc pas l'émotion du calcul : je lui mets une **étiquette de prix**. Une victoire de principe compte pour vous ? Très bien. Deux cent mille ? Cinq cent

mille ? Avec trois ans de tension en prime ? Parfois la réponse est oui, et le litige est alors mené comme il faut, parce que ce qu'il rapporte vraiment inclut cette satisfaction et que le client le sait. Plus souvent, le client voit pour la première fois le prix de son « pas question » écrit noir sur blanc, et se rend compte que la partie adverse ne mérite pas qu'il y mette autant. Les deux décisions se défendent. La seule mauvaise consiste à payer une satisfaction morale sans savoir qu'on l'achetait.

Quand plaider même dans le rouge

Je ne prêche pas pour autant la transaction à tout prix. Certains litiges méritent d'être menés même lorsque, pris isolément, ils coûtent plus qu'ils ne rapportent, parce que l'enjeu dépasse le dossier :

La dissuasion. Une entreprise connue pour payer dès qu'on tape du poing sur la table reçoit des factures gonflées et des réclamations qui n'auraient jamais vu le jour. Un litige mené fermement et au vu de tous jusqu'à son terme est un investissement contre toutes celles qui, du coup, ne seront jamais formulées. C'est l'une des rares raisons qui justifient même une victoire économiquement déficitaire, à condition qu'il s'agisse d'une décision réfléchie et budgétée, et non d'un prétexte pour soigner un amour-propre blessé.

Un précédent pour vos propres contrats. Si la clause contestée figure dans vingt autres relations commerciales, c'est vingt litiges que vous tranchez, et non un seul.

La défense de votre existence. Quand la partie adverse ne cherche pas à recouvrer une créance mais à vous faire disparaître, le calcul sur le dossier isolé n'a plus de sens : seul compte celui de la survie.

Même dans ces cas, la règle reste la même : on décide au départ, chiffres sur la table, et on réexamine régulièrement. « On le mène par principe » n'est une phrase acceptable que si vous savez ce que ce principe vous coûte cette année et ce qu'il vous a coûté l'an dernier.

Ce qu'il faut retenir

Avant d'assigner, et idéalement avant même d'en brandir la menace, demandez à votre avocat une page : l'arbre des issues avec leurs probabilités, le coût complet (y compris le risque de dépens adverses et votre temps), l'horizon, les chances de recouvrement, le point de bascule vers une transaction. Si vous l'obtenez, vous déciderez en connaissance de cause, pour le procès ou pour l'accord. Si vous ne l'obtenez pas, demandez pourquoi. Le plus souvent, les comptes qu'on ne veut pas vous montrer existent, et ils ne sont pas flatteurs.

Sur le même thème sous d'autres angles : **Toutes les batailles ne méritent pas d'être menées** sur la décision avant d'entrer en litige, **Honoraires d'avocat en justice** sur ce qu'un tribunal alloue réellement, **Ce que vous ignorez pouvoir exiger dans un procès civil** sur l'outillage procédural, et **Un contrat à vingt mille, ou un litige à deux cent mille ?** sur l'endroit où tout cela s'évite.

Les comptes d'un conflit, c'est-à-dire ce que coûte le procès, ce que coûte l'accord et le moment où se battre cesse d'être rentable, font partie du playbook que nous construisons en **War Room**.

Vous envisagez un litige qui engagera des centaines de milliers ? Un bilan d'une page — arbre des issues, coûts complets, point de bascule — coûte une fraction de ce que coûte un litige mené à l'aveugle. **Écrivez-nous**, ou découvrez comment nous pratiquons la **résolution des litiges**.

Ce texte est un commentaire général et non une prestation juridique ; chaque situation appelle une analyse propre. Les chiffres indiqués sont illustratifs ; les taux de droits et de remboursements sont régis par les textes en vigueur. État du droit en août 2026.

Le litige comme investissement : quand cesser de plaider, même quand on a raison

Mgr. Jan Vytřisal · Publié 16/9/2026

<https://www.iustoria.cz/fr/blog/le-litige-comme-investissement-quand-cesser-de-plaider/>

Ce texte est protégé par le droit d'auteur. Le partage du document entier et non modifié est bienvenu ; la reprise d'extraits dans d'autres textes suppose la citation de la source. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.